

МЕЖДУНАРОДНО ВИСШЕ БИЗНЕС УЧИЛИЩЕ

ДЕСЕТА
МЕЖДУНАРОДНА НАУЧНА КОНФЕРЕНЦИЯ



Международно Висше Бизнес Училище
International Business School

**СЪВРЕМЕННИЯТ МОДЕЛ
НА ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ И
МЯСТОТО НА БЪЛГАРИЯ В НЕГО**

14 – 15 ЮНИ 2013 Г.
БОЯНА

МЕЖДУНАРОДНО ВИСШЕ БИЗНЕС УЧИЛИЩЕ

БОТЕВГРАД

**СЪВРЕМЕННИЯТ МОДЕЛ
НА ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ И
МЯСТОТО НА БЪЛГАРИЯ В НЕГО**

Издателство на МВБУ
2013 г.

Рецензенти:

проф. д.ик.н. Марин Петров
проф. д-р Манол Рибов
проф. д-р Божидар Гьошев
доц. д-р Теодора Георгиева
доц. д-р Миланка Славова

© Теодора Георгиева, съставител, 2013

© МВБУ, Ботевград

ISBN 978-954-9432-61-9 (CD)

INTERNATIONAL BUSINESS SCHOOL

BOTEVGRAD

**CONTEMPORARY MODEL
OF EUROPEAN UNION AND
THE PLACE OF BULGARIA IN IT**

IBS PRESS
2013

Reviewers:

Prof. Dr. Marin Petrov

Prof. Dr. Manol Ribov

Prof. Dr. Bojidar Gyoshev

Assoc. Prof. Dr. Teodora Georgieva

Assoc. Prof. Dr. Milanka Slavova

© Teodora Georgieva, Editor, 2013

© IBS, Botevgrad

ISBN 978-954-9432-61-9 (CD)

СЪДЪРЖАНИЕ

РАЗДЕЛ I

СЪВРЕМЕНОТО СЪСТОЯНИЕ НА ЕС	31
--	-----------

ЕВРОПЕЙСКИЯТ СЪЮЗ: СИТУАЦИЯТА ДНЕС – ПРОБЛЕМИ, ПРИЧИНИ, ТЕНДЕНЦИИ, ПРОГНОЗИ	32
--	-----------

проф. д-р на философските и политологичните науки Петко Ганчев
МВБУ – София/Ботевград

МОДЕЛИ ЗА СТРАТЕГИЧЕСКИ ДИЗАЙН НА СОЦИАЛНИ СИСТЕМИ.....	43
--	-----------

доц. д-р Лилия Терзиева
NHTV Университет за приложни изследвания, Бреда, Холандия

РОЛЯТА НА СОЦИАЛНИТЕ МРЕЖИ ЗА ОРГАНИЗАЦИЯТА.....	57
---	-----------

доц. д-р Мария Николова
Нов български университет, София

СОЦИАЛНИТЕ УСЛУГИ ОТ ОБЩ ИНТЕРЕС В ЕС – ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА И ИНОВАЦИИ	69
---	-----------

доц. д-р Христина Благойчева
Икономически университет, Варна

ЕВРОТО СЛЕД НЕГОВОТО ВЪВЕЖДАНЕ – ПРОБЛЕМИ, НАСОКИ И ОЧАКВАНИ ПОЛЗИ ЗА СТРАНИТЕ ЧЛЕНКИ И КАНДИДАТЧЛЕНКИ ПОВРЕМЕ И СЛЕД ФИНАНСОВАТА КРИЗА	81
--	-----------

Христо Тотев
Технически университет, Габрово

РАЗХОДИ И ЕФЕКТИВНОСТ В ЗДРАВЕОПАЗВАНЕТО	86
---	-----------

доц. д-р Радка Абаджиева
ас. Ива Димитрова
Международно висше бизнес училище, Ботевград

КОНТРОЛ ПО ОБЛАГАНЕТО С АКЦИЗИ	92
---	-----------

докторант Захари Първанов
Международно висше бизнес училище, Ботевград

ОБЛАГАНЕ С НУЛЕВА СТАВКА НА ТРАНСГРАНИЧНИТЕ ТРИСТРАННИ ОПЕРАЦИИ, СПОРЕД ЕВРОПЕЙСКИТЕ ИЗИСКВАНИЯ..... 109

доц. д-р Любка Ценова

Международно висше бизнес училище, Ботевград

ПРОЕКЦИИ НА СВЕТОВНАТА ФИНАНСОВА И ИКОНОМИЧЕСКА КРИЗА ВЪРХУ ЕВРОПЕЙСКАТА ИКОНОМИКА..... 117

гл. ас. д-р Васил Петков

Университет за национално и световно стопанство, София

НОВИТЕ ИКОНОМИЧЕСКИ СИЛИ – ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА И ВЪЗМОЖНОСТИ ПРЕД ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ..... 133

докторант Мартин Луков

Университет за национално и световно стопанство, София

СЕЛСКОТО СТОПАНСТВО В ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ – СЪСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВИ ЗА РАЗВИТИЕ 144

гл. ас. д-р Васил Петков

Университет за национално и световно стопанство, София

ЕВРОПЕЙСКАТА СТАНДАРТИЗАЦИЯ В СЧЕТОВОДСТВОТО: ТЕКУЩО СЪСТОЯНИЕ И НАСОКИ НА РАЗВИТИЕ 161

докторант Борислав Боянов

Университет за национално и световно стопанство, София

ЕКОЛОГИЧНИТЕ ПРОБЛЕМИ НА ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ КАТО РЕЗУЛТАТ ОТ ИКОНОМИЧЕСКОТО РАЗВИТИЕ В УСЛОВИЯТА НА ГЛОБАЛИЗАЦИЯ ... 177

докторант Мария Петкова-Козовска

Университет за национално и световно стопанство, София

ВАРИАНТИ ЗА РЕФОРМИРАНЕ НА ЕВРОЗОНАТА..... 197

докторант Даниела Георгиева

Международно висше бизнес училище, Ботевград

ПОЗИЦИЯТА НА ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ НА СВЕТОВНИЯ ПАЗАР НА ЦВЕТНИ МЕТАЛИ 211

докторант Валентин Билянски

Университет за национално и световно стопанство, София

СПЕЦИФИКА НА ОРГАНИЗАЦИОННАТА КУЛТУРА НА ФРЕНСКА ФИРМЕНА ОРГАНИЗАЦИЯ.....230

Елена Кац

**СЕЛСКИЯТ ТУРИЗЪМ КАТО ВЪЗМОЖНОСТ ЗА ИКОНОМИЧЕСКО
РАЗВИТИЕ В СЪОТВЕТСТВИЕ С ЕВРОПЕЙСКИТЕ СТАНДАРТИ 237**

доц. д-р Елейна Киричи

д-р Теодора Теодори

Университет „Фан С. Ноли“, гр. Корча, Република Албания

**ОПИТЪТ НА ГЕРМАНИЯ В ОРГАНИЗАЦИЯТА
НА АМБУЛАТОРНИТЕ ГРИЖИ..... 244**

ас. д-р Антония Янакиева

Медицински университет, София

**ЕДИН ОПИТ ЗА ВЛИЯНИЕ ВЪРХУ ПОЛОВИТЕ
СТЕРЕОТИПИ В РЕКЛАМАТА В ЕС..... 252**

ас. д-р Александър Христов

Университет за национално и световно стопанство, София

**КОМУНИКАЦИОННА КУЛТУРА НА РЪКОВОДИТЕЛЯ
В МЕСТНАТА АДМИНИСТРАЦИЯ 259**

докторант Вергиния Стоянова

Международно висше бизнес училище, Ботевград

СЪВРЕМЕННИТЕ ИЗМЕРЕНИЯ НА БИЗНЕС УСЛУГИТЕ 271

гл. ас. д-р Стела Балтова

Международно висше бизнес училище, Ботевград

**РАЗДЕЛ II
ИНТЕГРАЦИОННА ПОЛИТИКА НА БЪЛГАРИЯ..... 286**

**ПРИЛОЖЕНИЕТО НА ОПЕРАТИВНИТЕ ПРОГРАМИ КЪМ ЕС
ЗА РЕГИОНАЛНОТО ТУРИСТИЧЕСКО РАЗВИТИЕ В БЪЛГАРИЯ 287**

проф. д-р Мария Воденска

Софийски университет „Св. Кл. Охридски“, София

**ВЪВЕЖДАНЕ НА „ОЦЕНКА НА ВЪЗДЕЙСТВИЕТО
ВЪРХУ ОКОЛНАТА СРЕДА“ В РЕПУБЛИКА БЪЛГАРИЯ..... 308**

проф. д-р Серафим Петров

Международно висше бизнес училище, Ботевград

доц. д.и.к.н. Атанас Близнаков

доц. д-р Ангел Георгиев

Нов български университет, София

ЧУЖДИЯТ ОПИТ ПРИ ИЗРАБОТВАНЕТО НА КРИТЕРИИ ЗА ОБУЧЕНИЕ ПО ПУБЛИЧНА АДМИНИСТРАЦИЯ И ПРОФЕСИОНАЛНА КОМПЕТЕНТНОСТ	316
---	------------

доц. д-р Поля Кацамунска

Университет за национално и световно стопанство, София

МОТИВАЦИОННИТЕ ИНСТРУМЕНТИ – ФАКТОР ЗА ПОВИШАВАНЕ НА АДМИНИСТРАТИВНИЯ КАПАЦИТЕТ НА ДЪРЖАВНИТЕ СЛУЖИТЕЛИ В БЪЛГАРИЯ.....	327
--	------------

ас. д-р Калин Боянов

Университет за национално и световно стопанство, София

ВЪЗМОЖНОСТИ ЗА ОЦЕНКА НА ОБХВАНАТИТЕ ОТ БАЗИ ДАННИ ДЕЙНОСТИ В МЕСТНАТА АДМИНИСТРАЦИЯ	337
---	------------

ас. д-р Пламен Милев

Университет за национално и световно стопанство, София

ПРИЛОЖЕНИЕ НА СОФТУЕРНИ СРЕДСТВА ЗА БЮДЖЕТНО ПРОЦЕСНО МОДЕЛИРАНЕ И ОПТИМИЗИРАНЕ В МЕСТНАТА АДМИНИСТРАЦИЯ.....	344
--	------------

гл.ас. д-р Катя Страхилова

Университет за национално и световно стопанство, София

ИЗМЕРВАНЕ И ОЦЕНКА НА МЕСТНИЯ АДМИНИСТРАТИВЕН КАПАЦИТЕТ	352
--	------------

гл. ас. д-р Катя Страхилова

Университет за национално и световно стопанство, София

ВЪЗМОЖНОСТИ ЗА ПАРАМЕТРИЗИРАНЕ НА ЕТАПИТЕ ПРИ ВНЕДРЯВАНЕ НА ERP СИСТЕМИ	361
--	------------

ас. Наталия Футекова

Университет за национално и световно стопанство, София

ОСНОВНИ ХАРАКТЕРИСТИКИ И ЦЕЛИ НА ЕТАПИТЕ ПРИ ВНЕДРЯВАНЕ НА ERP СИСТЕМИ	375
---	------------

ас. Наталия Футекова

Университет за национално и световно стопанство, София

ПОТЕНЦИАЛ ЗА РАЗВИТИЕ НА ТУРИЗМА В ОБЩИНА ЛУКОВИТ	385
--	------------

докторант Любен Лалев

доц. д-р Мариана Асенова

Софийски университет „Св. Кл. Охридски“, София

ПЛАТФОРМЕНИ ОСОБЕНОСТИ НА ФОРУМИТЕ В БЪЛГАРСКОТО ИНТЕРНЕТ ПРОСТРАНСТВО.....	407
ас. д-р Пламен Милев Университет за национално и световно стопанство, София	
АКТУАЛНИ ВЪПРОСИ ПРИ ПРИЛАГАНЕ НА ПРОМЕНИТЕ В СЧЕТОВОДНОТО ЗАКОНОДАТЕЛСТВО НА ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ В МАЛКИТЕ И СРЕДНИ ПРЕДПРИЯТИЯ В БЪЛГАРИЯ.....	412
доц. д-р Росица Иванова Университет за национално и световно стопанство, София	
ДЪРЖАВНА РАЗХОДНА ПОЛИТИКА В УСЛОВИЯ НА ИКОНОМИЧЕСКА КРИЗА.....	431
ас. Корнелия Филипова Икономически университет, Варна	
СЪВРЕМЕНЕН МОДЕЛ ЗА ИНТЕРПРЕТИРАНЕ НА СЧЕТОВОДНАТА ИНФОРМАЦИЯ ПРИ ОЦЕНКА РЕЗУЛТАТИТЕ ОТ ДЕЙНОСТТА НА ТЪРГОВСКИТЕ БАНКИ.....	444
гл. ас. д-р Лилия Рангелова Университет за национално и световно стопанство, София	
НОРМАТИВНИ АСПЕКТИ НА СЧЕТОВОДНИТЕ ПРИБЛИЗИТЕЛНИ ОЦЕНКИ.....	451
гл. ас. д-р Валентина Станева Висше транспортно училище „Тодор Каблешков“, София	
ЗА НЯКОИ АСПЕКТИ ПО ПРИЛАГАНЕТО НА СЧЕТОВОДНАТА ПОЛИТИКА И СЧЕТОВОДНИТЕ ПРИБЛИЗИТЕЛНИ ОЦЕНКИ	458
гл. ас. д-р Валентина Станева Висше транспортно училище „Тодор Каблешков“, София	
ПРАВОТО НА БЪЛГАРСКИТЕ ГРАЖДАНИ ЗА ПОЛЗВАНЕ НА МЕДИЦИНСКА ПОМОЩ В РАМКИТЕ НА ОБЕДИНЕНА ЕВРОПА.....	466
гл. ас. д-р Румяна Янева Медицински университет, София	
ЕВРОПЕЙСКИЯТ СЪЮЗ И БЪЛГАРСКАТА ЗДРАВНА СИСТЕМА.....	479
ас. Мария Радева Русенски университет „Ангел Кънчев“, Русе	

ИНОВАТИВЕН ПОДХОД ЗА ПОВИШАВАНЕ НА КВАЛИФИКАЦИЯТА НА АДМИНИСТРАТИВНИЯ ПЕРСОНАЛ В БЪЛГАРСКИЯ СПА ТУРИЗМ.....	487
--	------------

доц. д-р Галина Куртева
доц. д-р Мария Монова-Желаве
гл. ас. д-р Янислав Желев
Бургаски свободен университет, Бургас

БРАНД НА ТУРИСТИЧЕСКА ДЕСТИНАЦИЯ ИЛИ УНИКАЛНО ПРЕДЛОЖЕНИЕ ЗА ТУРИСТА. НОВИЯТ ТУРИСТИЧЕСКИ БРАНД „БЪЛГАРИЯ” – ПЕРСПЕКТИВИ И ПРОБЛЕМИ	505
--	------------

доц. д-р Соня Алексиева
ас. Стефания Темелкова
Нов български университет, София

РАЗДЕЛ III КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТ НА БЪЛГАРСКАТА ИКОНОМИКА И ПОЗИЦИИ НА БЪЛГАРИЯ НА СВЕТОВНИТЕ ПАЗАРИ.....	518
---	------------

ТЕНДЕНЦИИ В ЕВРОПЕЙСКИТЕ МАРКЕТИНГОВИ ПРАКТИКИ – МАРКЕТИНГ ОБВЪРЗАН С КАУЗА, „ЗЕЛЕН” МАРКЕТИНГ И КОРПОРАТИВНА СОЦИАЛНА ОТГОВОРНОСТ (КСО)	519
---	------------

проф. д-р Невяна Кръстева
Международно висше бизнес училище, Ботевград
докторант Деница Чолакова
Софийски университет „Св. Кл. Охридски”, София

НЕОКЛАСИЦИ ИЛИ КЕЙНСИАНЦИ – КОЛЕБАНИЯТА В ИКОНОМИЧЕСКАТА МИСЪЛ НА XX ВЕК И ВЪЗМОЖНИЯТ ТЕОРЕТИЧЕН КОМПРОМИС.....	530
--	------------

доц. д-р Цветан Илиев
Международно висше бизнес училище, Ботевград

ЕВРОПЕЙСКИ ОРГАНИЗАЦИИ ПО СТАНДАРТИЗАЦИЯ	544
---	------------

доц. д-р Светла Бонева
Университет за национално и световно стопанство, София

СТРАТЕГИИТЕ И ТЯХНОТО ГЛОБАЛНО ПРИЛОЖЕНИЕ В БИЗНЕСА	551
доц. д-р Стефан Стефанов Стопанска академия „Д. А. Ценов“, Свищов гл. ас. д-р Весела Бандакова Икономически университет, Варна	
КОНКУРЕНЦИЯ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТ НА ФИРМАТА.....	558
доц. дин Николай Николов Висше транспортно училище „Тодор Каблешков“, София	
КОНКУРЕНЦИЯТА И ВЪНШНИТЕ ФАКТОРИ ЗА РАЗВИТИЕТО НА ФИРМАТА	570
доц. д-р Пенка Горанова Стопанска академия „Д. А. Ценов“, Свищов	
ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВО И ПРЕДПРИЕМАЧЕСКА ДЕЙНОСТ НА ФИРМИТЕ	578
доц. дин Николай Николов Висше транспортно училище „Тодор Каблешков“, София	
ПОВИШАВАНЕ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТТА НА БЪЛГАРСКИ ФИРМИ НА МЕЖДУНАРОДНИЯ ПАЗАР	594
гл. ас. д-р Борислав Георгиев Технически университет, София	
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТ НА БЪЛГАРСКИТЕ ПРЕДПРИЯТИЯ ПРЕЗ ПОГЛЕДА НА ЕКСПЕРТИТЕ – ПРОБЛЕМИ И РЕШЕНИЯ.....	603
ас. д-р Надежда Иванова Институт за икономически изследвания, БАН, София	
ОРГАНИЗАЦИОННАТА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТ В „ХАОСА“ НА СЪВРЕМЕННИЯ СВЯТ	630
ас. Емилиян Радев Медицински университет, София	
ИНОВАЦИИ, ИНВЕСТИЦИИ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТ НА ТУРИЗМА В КРИЗИСНИ УСЛОВИЯ	639
доц. д-р Галина Рашкова Софийски университет „Св. Кл. Охридски“, София	

**НАСОКИ ЗА ОЦЕНКА И ПОВИШАВАНЕ
НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТТА НА ХОТЕЛИЕРСТВОТО
В БЪЛГАРИЯ КАТО СТРАНА-ЧЛЕНКА НА ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ644**

гл. ас. д-р Елена Петкова

доц. д-р Галина Рашкова

Софийски университет „Св. Кл. Охридски“, София

**УСЪВЪРШЕНСТВАНЕ НА ХОТЕЛСКАТА ПОЛИТИКА
НА БАЛНЕОЛЕЧЕБНИ (МЕДИКЪЛ СПА) ХОТЕЛИ
ЗА ПОВИШАВАНЕ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТТА
В ПОСТ-МОДЕРНИЯ КУЛТУРЕН ТУРИЗЪМ
ЧРЕЗ ИНОВАТИВНИ БЕНЧ МАРКЕТИНГ СТРАТЕГИИ..... 657**

Румен Драганов

Института за анализи и оценки в туризма, София

**РЕЛИГИОЗНИЯТ ТУРИЗЪМ В БЪЛГАРИЯ –
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТ И МОДЕЛИ ЗА РАЗВИТИЕ 679**

гл. ас. д-р Вера Николова

гл. ас. д-р Атанас Казаков

Софийски университет „Св. Кл. Охридски“, София

**ПОТЕНЦИАЛ ЗА РАЗВИТИЕ НА ТЪМЕН (МРАЧЕН) ТУРИЗЪМ
В ДЕСТИНАЦИЯ БЪЛГАРИЯ..... 692**

доц. д-р Соня Милева-Божанова

Международно висше бизнес училище, Ботевград

студент Яна Рибаклова

Софийски университет „Св. Кл. Охридски“, София

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТ НА ТУРИСТИЧЕСКИЯ СПА ПРОДУКТ..... 704

докторант Цвета Караджова

Софийски университет „Св. Кл. Охридски“, София

доц. д-р Соня Милева-Божанова

Международно висше бизнес училище, Ботевград

**ОТГОВОРНИЯТ ТУРИЗЪМ – МЕХАНИЗЪМ ЗА РАЗВИТИЕ
НА МАЛКИТЕ НАСЕЛЕНИ МЕСТА 712**

гл. ас. д-р Десислава Алексова

Международно висше бизнес училище, Ботевград

ПАРАДОКС НА ПОЛИТИКАТА НА НАСЪРЧАВАНЕ НА РАЗВИТИЕТО НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТТА В БЪЛГАРИЯ И ПОЛША.....	726
Николай Коцев Университет за национално и световно стопанство, София	
СТРАТЕГИЯТА ЗА УПРАВЛЕНИЕ НА ЧОВЕШКИТЕ РЕСУРСИ КАТО КОНКУРЕНТНО ПРЕДИМСТВО ЗА ОРГАНИЗАЦИИТЕ	736
ас. Цанка Златева-Петкова Технически университет, Габрово	
ПОЛИТИКАТА ЗА УПРАВЛЕНИЕ НА ПЕРСОНАЛА КАТО ФАКТОР ЗА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТ НА ОРГАНИЗАЦИИТЕ	750
ас. Цанка Златева-Петкова Технически университет, Габрово	
РОЛЯТА НА ЕВРОПЕЙСКИТЕ СТАНДАРТИ ЗА РАЗВИТИЕТО НА ЕДИННИЯ ВЪТРЕШЕН ПАЗАР.....	765
доц. д-р Светла Бонева Университет за национално и световно стопанство, София	
ИНТЕРНЕТ ПАЗАРУВАНЕ: ДИСТРИБУТОРНА ВИРТУАЛНА РЕАЛНОСТ В АМБАЛАЖНА ХАРТИЯ.....	778
доц. д-р Ванче Бойков д-р Дарян Бойков м-р Марко Янкович Университет в Ниш, Ниш, Сърбия	
ИНСТИТУЦИОНАЛНИ ИНИЦИАТИВИ В ЕС ЗА НАСЪРЧАВАНЕ ИНВЕСТИЦИИТЕ В РИСКОВИ КАПИТАЛИ.....	787
ас. д-р Юлия Стефанова Институт за икономически изследвания, БАН, София	
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТ НА БЪЛГАРСКАТА ИКОНОМИКА И МЯСТОТО НА ЗДРАВЕОПАЗВАНЕТО В НЕЯ.....	808
гл. ас. д-р Цветелина Петрова-Готова Медицински университет, София	

РОЛЯ НА МЕДИЦИНСКАТА СЕСТРА ЗА ПОДОБРЯВАНЕ КАЧЕСТВОТО НА МЕДИЦИНСКИТЕ УСЛУГИ В УСЛОВИЯТА НА ПАЗАРНА ИКОНОМИКА.....	816
ас. Павлинка Добрилова доц. д-р Пенка Маринова Медицински университет, София-Филиал, Враца	
МЪЛЧАЛИВОТО СЪГЛАСИЕ В РЕГИСТРАЦИОННИТЕ ПРОИЗВОДСТВА.....	821
д-р Мария Казанджиева Международно висше бизнес училище, Ботевград	
УДОВЛЕТВОРЯВАНЕТО НА КЛИЕНТИТЕ КАТО НАЧИН ЗА ПОСТИГАНЕ НА КОНКУРЕНТНОСПОСОБНОСТ НА БЪЛГАРСКИЯ ТУРИСТИЧЕСКИ ПАЗАР	836
гл. ас. д-р Соня Стефанова Университет „Проф. д-р Асен Златаров“, Бургас	
ОРГАНИ ЗА УПРАВЛЕНИЕ И КОНТРОЛ НА АДМИНИСТРАТИВНИТЕ РАЗХОДИ В КРЕДИТНИТЕ ИСТИТУЦИИ	855
докторант Николай Диков Международно висше бизнес училище, Ботевград	
ИНОВАТИВНИ ПОКАЗАТЕЛИ ЗА ЛИКВИДНОСТТА, СТАБИЛНОСТ И ЗАДБАЛАНСОВИ ЗАДЪЛЖЕНИЯ. ПОДГОТОВКА НА ОТЧЕТИТЕ ЗА ИЗТОЧНИЦИТЕ И ИЗПОЛЗВАНЕТО НА СРЕДСТВАТА НА БАЗАТА НА ФИНАНСОВАТА ОТЧЕТНОСТ НА ПРЕДПРИЕМАЧЕСКИТЕ ФИРМИ ПРИ КРЕДИТИРАНЕТО	863
Христо Тотев Технически университет, Габрово	
НЯКОИ ПРОБЛЕМИ НА ПУБЛИЧНО-ЧАСТНОТО ПАРТНЬОРСТВО В БЪЛГАРИЯ (ВЪПРОСИ ОТ ОБЩАТА ЧАСТ НА ЗПЧП)	872
проф. д-р Людмила Мукова Международно висше бизнес училище, Ботевград	

РАЗДЕЛ IV

ЕВРОПЕЙСКО НАУЧНО И ОБРАЗОВАТЕЛНО ПРОСТРАНСТВО.....884

ЕВРОПЕЙСКО НАУЧНОИЗСЛЕДОВАТЕЛСКО ПРОСТРАНСТВО.....885

проф. д.ик.н. Марин Петров

Международно висше бизнес училище, Ботевград

РАЗВИТИЕТО НА СИСТЕМИТЕ ЗА КАЧЕСТВО ВЪВ ВИСШЕТО ОБРАЗОВАНИЕ.....900

проф. д-р Манол Рибов

Международно висше бизнес училище, Ботевград

ВЛИЯНИЕ НА ФИНАНСИРАНЕТО ВЪРХУ КАЧЕСТВОТО НА ВИСШЕТО ОБРАЗОВАНИЕ 915

ас. д-р Красимира Маркова

Медицински университет, София

ПРОБЛЕМИТЕ НА ВИСШЕТО ОБРАЗОВАНИЕ В БЪЛГАРИЯ – АКЦЕНТИ В НАЦИОНАЛНИТЕ ВСЕКИДНЕВНИЦИ 922

доц. д-р Светла Цанкова

Университет за национално и световно стопанство, София

ПРИЛАГАНЕ НА ИНСТРУМЕНТИ ЗА ПОВИШАВАНЕ НА КАЧЕСТВОТО В БЪЛГАРСКОТО ОБРАЗОВАНИЕ..... 941

доц. д-р Деница Горчилова-Атанасова

Университет за национално и световно стопанство, София

БЪЛГАРИЯ И ЕВРОПЕЙСКИТЕ ЦЕЛИ В ОБЛАСТТА НА ОБРАЗОВАНИЕТО 957

доц. д-р Светлозар Вацов

Шуменски университет „Еп. К. Преславски“, Шумен

ЕЛЕКТРОННИ ОБРАЗОВАТЕЛНИ РЕСУРСИ, СЪЗДАДЕНИ С УЧАСТИЕТО НА СТУДЕНТИ..... 967

доц. д.ф.н. Иванка Мавродиева

Софийски университет „Св. Кл. Охридски“, София

**ВЪЗМОЖНОСТИ ЗА УСЪВЪРШЕНСТВАНЕ НА ОБРАЗОВАНИЕТО
И КВАЛИФИКАЦИЯТА НА ЕКСПЕРТИ ОТ СИСТЕМАТА
ЗА НАЦИОНАЛНА СИГУРНОСТ НА РЕПУБЛИКА БЪЛГАРИЯ..... 978**

полк. доц. д-р Валери Иванов
ас. Елица Николова
Военна академия „Г. С. Раковски“, София

**ИНЖЕНЕРНИТЕ НАУКИ В СРЪБСКОТО ПРОСТРАНСТВО
ЗА ВИСШЕ ОБРАЗОВАНИЕ 994**

доц. д-р Ванче Бойков
д-р Дарян Бойков
м-р Горан Динич
Университет в Ниш, Ниш, Сърбия

**ИНОВАЦИОННИ ПОДХОДИ ПРИ ПРОВЕЖДАНЕ
НА СЕМИНАРНИТЕ УПРАЖНЕНИЯ ПО ИКОНОМИЧЕСКА ТЕОРИЯ
/МИКРО И МАКРОИКОНОМИКА/ 1001**

гл. ас. д-р Станка Ринкова
Югозападен университет „Неофит Рилски“, Благоевград

**СПЕЦИАЛНОСТТА МУЗИКАЛНА ПЕДАГОГИКА
С ИЗВОЮВАНО МЯСТО В ЕВРОПЕЙСКОТО
КУЛТУРНО И ОБРАЗОВАТЕЛНО ПРОСТРАНСТВО..... 1016**

гл. ас. д-р Красимира Филева-Русева
АМТИИ, Пловдив

**АНАЛИЗ НА МОТИВАЦИОННИТЕ НАГЛАСИ НА СТУДЕНТИТЕ
ОТ СПЕЦИАЛНОСТИТЕ „МЕДИЦИНСКАТА СЕСТРА“ И „АКУШЕРКА“
ЗА РАБОТА В СТРАНИТЕ ОТ ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ 1031**

ас. Цветанка Славейкова
ас. Павлинка Добрилова
Медицински университет, София-Филиал, Враца

**ДИСКОГРАФИЯТА КАТО МЕТОД ЗА ПОВИШАВАНЕ
КАЧЕСТВОТО НА ОБУЧЕНИЕ НА СТУДЕНТИТЕ
ВЪВ ФАКУЛТЕТА ПО ОБЩЕСТВЕНО ЗДРАВЕ– СОФИЯ..... 1036**

гл. ас. д-р Ралица Златанова-Великова
доц. д-р Тихомира Златанова
ас. Антония Янакиева
Стефан Великов
Медицински университет, София

**ИЗСЛЕДВАНЕ НА МОТИВАЦИЯТА НА СТУДЕНТИТЕ, СПЕЦИАЛНОСТ
ТУРИЗЪМ НА СУ „СВ. КЛ. ОХРИДСКИ“, ВИПУСК 2009 – 2013
ОТ СТАЖАНТСКАТА ПРОГРАМА ПРЕЗ АКАДЕМИЧНАТА 2011 – 2012,
БАЗИРАНО НА ТЕОРИЯ НА ОЧАКВАНИЯТА НА ВИКТОР ВРУМ 1042**

ас. Вася Янева

студент Виктор Христов

студент Катерина Иванова

Софийски университет „Св. Кл. Охридски“, София

**НЯКОИ ХАРАКТЕРИСТИКИ НА ПИСМЕНИТЕ ТЕКСТОВЕ
ПО МЕДИЦИНА НА АНГЛИЙСКИ 1058**

доц. д-р Бистра Дудева

Медицински университет, София

**КРИТЕРИИ ЗА ОЦЕНКА НА СРЕДАТА НА ИЗКУСТВЕН
КЛИМАТ ЗА РАСТЕНИЯ 1067**

доц. д-р Севдалина Манолова

ИПАЗР „Н. Пушкиров“, София

**ОЦЕНКА НА РЕЖИМИТЕ НА РАБОТА НА НИСКООЕНЕРГИЙНА
КАМЕРА ПРИ ОПИТ С ДОМАТИ 1076**

доц. д-р Севдалина Манолова

ИПАЗР „Н. Пушкиров“, София

**ПОДОБРЯВАНЕ НА КАЧЕСТВОТО НА ОБУЧЕНИЕ
НА ОБЩОПРАКТИКУВАЩИТЕ ЛЕКАРИ
ЧРЕЗ WEB-БАЗИРАН ИНСТРУМЕНТ..... 1083**

доц. д-р Тихомира Златанова

ас. д-р Красимира Маркова

Медицински университет, София

**СЪТРУДНИЧЕСТВОТО И СТРАТЕГИЧЕСКИЯТ
МЕНИДЖМЪНТ В ЗДРАВЕОПАЗВАНЕТО..... 1088**

ас. Емилиян Радев

Медицински университет, София

**ВАЖНОСТТА НА УСТНИТЕ ПРЕЗЕНТАЦИИ
ЗА АКАДЕМИЧНИ И ПРОФЕСИОНАЛНИ ЦЕЛИ..... 1097**

преподавател Надежда Стойкович

преподавател Сладана Йовкович

преподавател Ванче Божков

Университет в Ниш, Ниш, Сърбия

**НОВИ ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА ПРЕД СТРАТЕГИЧЕСКИТЕ
КОМУНИКАЦИИ..... 1106**

полк. доц. д-р Валери Иванов
ас. Елица Николова
Военна академия „Г. С. Раковски“, София

**СТАНДАРТИЗИРАНЕ НА ТЕСТ ПО СЪВРЕМЕННИ ЕЗИЦИ
ЗА КАНДИДАТ-СТУДЕНТИ В МВБУ1118**

проф. д-р Тодор Шопов
ас. Геновева Атанасова
ас. Ирен Ненова
ас. Росица Иванова
Международно висше бизнес училище, Ботевград

МОТИВАЦИОННИ ФАКТОРИ ВЪВ ВИСШЕТО ОБРАЗОВАНИЕ1127

доц. д-р Лалка Борисова
Международно висше бизнес училище, Ботевград

**СПЕЦИФИКА НА ПСИХОСОЦИАЛНИТЕ РИСКОВЕ НА РАБОТНОТО
МЯСТО И ПОДХОДИ ЗА ПРЕОДОЛЯВАНЕТО ИМ1135**

проф. д-р Наталия Александрова
Международно висше бизнес училище, Ботевград

**ТЕОРЕТИЧНА РАМКА НА ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВОТО
В СРЕДНОТО ПРОФЕСИОНАЛНО УЧИЛИЩЕ1142**

докторант Атанас Паскалев
Университет за национално и световно стопанство, София

**ВОКАЛНАТА ПРАКТИКА В ПОМОЩ
НА ОСМИСЛЯНЕТО НА МУЗИКА..... 1158**

главен учител Диана Кацарова
СОУ „Св. Патриарх Евтимий“, Пловдив

CONTENTS

SECTION I

CURRENT CONDITION OF EUROPEAN UNION	31
--	-----------

EUROPEAN UNION: THE SITUATION TODAY – PROBLEMS, CAUSES, TRENDS, FORECASTS.....	32
---	-----------

Petko Ganchev

MODELS FOR STRATEGIC DESIGN OF SOCIAL SYSTEMS.....	43
---	-----------

Liliya Terzieva

SOCIAL NETWORKS ROLE FOR ORGANIZATION.....	57
---	-----------

Maria Nikolova

SOCIAL SERVICES OF GENERAL INTEREST IN EU – CHALLENGES AND INNOVATIONS	69
---	-----------

Hristina Blagoycheva

EURO AFTER ITS INTRODUCTION – ISSUES GUIDELINES AND EXPECTED BENEFITS FOR MEMBER STATES AND CANDIDATE STATES DURING AND AFTER THE FINANCIAL CRISIS	81
---	-----------

Hristo Totev

COSTS AND EFFECTIVENESS IN HEALTH CARE	86
---	-----------

Radka Abadjieva

Iva Dimitrova

CONTROL OF EXCISE DUTY.....	92
------------------------------------	-----------

Zahari Parvanov

ZERO RAITING CROSS-BORDER TRIANGULAR TRANSACTIONS UNDER EU VAT	109
---	------------

Lubka Tzenova

IMPLICATIONS OF THE GLOBAL ECONOMIC CRISIS FOR THE EUROPEAN ECONOMY	117
--	------------

Vasil Petkov

THE NEW ECONOMIC POWERS – CHALLENGES AND OPPORTUNITIES FACING THE EUROPEAN UNION	133
Martin Lukov	
AGRICULTURE IN THE EUROPEAN UNION – OUTLOOK AND PROSPECTS FOR DEVELOPMENT	144
Vasil Petkov	
THE EUROPEAN STANDARDIZATION IN ACCOUNTING: CURRENT STATE AND PROSPECTS FOR DEVELOPMENT	161
Borislav Boyanov	
ENVIRONMENTAL PROBLEMS OF THE EUROPEAN UNION AS A RESULT OF ECONOMIC DEVELOPMENT IN THE CONTEXT OF GLOBALIZATION	177
Mariya Petkova-Kozovska	
OPTIONS FOR REFORMING THE EUROZONE.....	197
Daniela Georgieva	
THE EU’S POSITION ON THE WORLD MARKET FOR NON-FERROUS METALS	211
Valentin Bilyanski	
THE ORGANIZATIONAL CULTURE’S CHARACTERISTICS OF THE FRENCH COMPUTER ENTERPRISE.....	230
Elena Kats	
RURAL TOURISM AS OPPORTUNITY FOR ECONOMIC DEVELOPMENT IN ACCORDING TO EU STANDARTS	237
Eleina Qirici	
Oriola Theodhori	
GERMAN EXPERIENCE IN THE ORGANIZATION OF MEDICAL HOME CARE.....	244
Antoniya Yanakieva	
AN ATTEMPT FOR INFLUENCE ON THE GENDER STEREOTYPES IN ADVERTISING IN THE EU	252
Aleksandar Hristov	

COMMUNICATION CULTURE OF THE LOCAL ADMINISTRATION MANAGER.....	259
Verginia Stoyanova	
THE EMERGENT DIMENSIONS OF THE BUSINESS SERVICES	271
Stela Baltova	
SECTION II	
INTEGRATION POLICY OF BULGARIA.....	286
IMPLEMENTATION OF THE EU OPERATIONAL PROGRAMMES FOR THE REGIONAL TOURISM DEVELOPMENT IN BULGARIA.....	287
Maria Vodenska	
INTRODUCTION OF „IMPACT ASSESSMENT ON THE ENVIRONMENT” IN BULGARIA	308
Serafim Petrov	
Atanas Bliznakov	
Angel Georgiev	
FOREIGN EXPERIENCE IN CREATING CRITERIA FOR EDUCATION IN PUBLIC ADMINISTRATION AND PROFESSIONAL COMPETENCY.....	316
Polya Katsamunska	
THE MOTIVATIONAL TOOLS – FACTOR FOR STRENGTHENING THE ADMINISTRATIVE CAPACITY OF CIVIL SERVANTS IN BULGARIA	327
Kalin Boyanov	
OPPORTUNITIES FOR EVALUATION OF ACTIVITIES IN LOCAL GOVERNMENT, COVERED BY DATABASE SYSTEMS	337
Plamen Milev	
APPLICATION OF SOFTWARE TOOLS FOR BUDGET PROCESS MODELING AND OPTIMIZATION IN THE LOCAL ADMINISTRATION	344
Katia Strahilova	
MEASUREMENT AND EVALUATION OF LOCAL ADMINISTRATIVE CAPACITY	352
Katia Strahilova	

OPPORTUNITIES FOR PARAMETERIZATION OF THE STAGES OF IMPLEMENTATION OF ERP SYSTEMS.....	361
Natalia Futekova	
KEY FEATURES AND GOALS OF THE STAGES OF IMPLEMENTATION OF ERP SYSTEMS.....	375
Natalia Futekova	
POTENTIAL FOR TOURISM DEVELOPMENT OF LOUKOVIT MUNICIPALITY	385
Lyuben Lalev	
Mariana Assenova	
PLATFORM FEATURES OF THE FORUMS IN BULGARIAN INTERNET COMMUNITY	407
Plamen Milev	
TOPICAL ISSUES WHEN APPLYING THE CHANGES IN THE EU ACCOUNTING LEGISLATION IN SMALL AND MEDIUM-SIZE ENTERPRISES IN BULGARIA.....	412
Rositsa Ivanova	
PUBLIC EXPENDITURE POLICY IN THE CONTEXT OF ECONOMIC CRISIS	431
Cornelia Filipova	
CONTEMPORARY MODEL FOR INTERPRETING ACCOUNTING INFORMATION IN ASSESSING THE PERFORMANCE OF COMMERCIAL BANKS.....	444
Liliya Rangelova	
REGULATORY ASPECTS OF ACCOUNTING ESTIMATES	451
Valentina Staneva	
FOR SOME ASPECTS OF THE APPLICATION OF ACCOUNTING POLICIES AND ACCOUNTING ESTIMATES.....	458
Valentina Staneva	
THE RIGHT OF BULGARIAN CITIZENS FOR USING MEDICAL HELP WITHIN THE EUROPEAN UNION.....	466
Rumyana Yaneva	

EUROPEAN UNION AND BULGARIAN HEALTH CARE SYSTEM.....	479
Maria Radeva	

INNOVATIVE APPROACH FOR QUALIFICATION IMPROVEMENT OF THE ADMINISTRATIVE PERSONNEL IN THE BULGARIAN SPA TOURISM	487
Galina Kurteva	
Mariya Monova-Zheleva	
Yanislav Zhelev	

DESTINATION BRANDING, THE UNIQUE PROPOSITION. THE NEW TOURISM BRAND „BULGARIA” – PROSPECTS AND PROBLEMS	505
Sonya Alexieva	
Stefania Temelkova	

SECTION III	
COMPETITIVENESS OF BULGARIAN ECONOMY AND THE POSITIONS OF BULGARIA ON INTERNATIONAL MARKETS.....	518

TRENDS IN EUROPEAN MARKETING PRACTICES – CAUSE MARKETING, GREEN MARKETING AND CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY	519
Neviana Krasteva	
Denica Cholakova	

NEOCLASSICISTS OR KEYNESIANS- FLUCTUATIONS IN ECONOMIC THOUGHT OF TWENTIETH CENTURY AND PROSPECTIVE THEORETICAL COMPROMISE.....	530
Tsvetan Iliev	

EUROPEAN ORGANIZATIONS ON STANDARDIZATION.....	544
Svetla Boneva	

GLOBAL STRATEGIES AND THEIR APPLICATION IN BUSINESS.....	551
Stefan Stefanov	
Vesela Bandakova	

COMPETITION AND COMPETITIVENESS OF THE COMPANY.....	558
Nikolay Nikolov	
COMPETITION AND EXTERNAL FACTORS FOR DEVELOPMENT COMPANY	570
Penka Goranova	
ENTREPRENEURSHIP AND ENTREPRENEURIAL ACTIVITY OF FIRMS.....	578
Nikolay Nikolov	
INCREASING THE COMPETATIVENESS OF BULGARIAN COMPANIES IN THE INTERNATIONAL MARKET	594
Borislav Georgiev	
COMPETITIVENESS OF BULGARIAN COMPANIES THROUGH THE EYES OF THE EXPERTS – PROBLEMS AND SOLUTIONS	603
Nadezhda Ivanova	
ORGANIZATIONAL COMPETITIVENESS IN STATES OF THE MODERN WORLD’S “CHAOS”	630
Emilian Radev	
INOVATIONS, INVESTMENTS AND COMPETITIVENESS OF TOURISM UNDER CRISIS CONDITIONS	639
Galina Rashkova	
GUIDELINES FOR EVALUATION AND ENHANCEMENT OF COMPETITIVENESS OF THE HOTEL SECTOR OF BULGARIA AS A MEMBER STATE OF EUROPEAN UNION.....	644
Elena Petkova	
Galina Rashkova	
IMPROVEMENT OF HOTEL POLICY IN MEDICAL SPA HOTELS FOR INCREASE OF COMPETITIVENESS IN THE POST-MODERN CULTURAL TOURISM THROUGH INNOVATIVE BENCH MARKETING STRATEGIES.....	657
Rumen Draganov	
REGIONAL TOURISM IN BULGARIA – COMPETITIVENESS AND DEVELOPMENT MODELS.....	679
Vera Nikolova	
Atanas Kazakov	

POTENTIAL OF DARK TOURISM IN DESTINATION BULGARIA.....	692
Sonia Mileva-Bojanova Yana Ribakova	
COMPETIVENESS OF TOURISM'S SPA PRODUCT	704
Tsveta Karadzhova Sonya Mileva-Bojanova	
RESPONSIBLE TOURISM – A MECHANISM FOR THE DEVELOPMENT OF SMALL RURAL AREAS	712
Dessislava Alexova	
THE PARADOX OF THE POLICY FOR DEVELOPMENT OF THE COMPETIVENESS IN BULGARIA AND POLAND.....	726
Nikolay Kotzev	
THE STRATEGY OF HUMAN RESOURCES MANAGENT AS A COMPETITIVE ADVANTAGE OF ORGANIZATIONS	736
Tsanka Zlateva-Petkova	
THE POLICY OF PERSONNEL MANAGENT AS A FACTOR OF COMPETITIVENESS OF ORGANIZATIONS	750
Tsanka Zlateva-Petkova	
THE ROLE OF EUROPEAN STANDARDS FOR THE DEVELOPMENT OF THE UNIFIED DOMESTIC MARKET.....	765
Svetla Boneva	
ONLINE SHOPPING: DISTRIBUTED VIRTUAL REALITY IN PACKAGING PAPER.....	778
Vanche Boykov Darjan Boykov Marko Jankovic	
INSTITUTIONAL INITIATIVES IN ES FOR ENCOURAGING VENTURE CAPITAL INVESTMENTS	787
Julia Stefanova	
COMPETITIVENESS OF THE BULGARIAN ECONOMY AND THE PUBLIC HEALTH PLACE THEREIN	808
Tsvetelina Petrova-Gotova	

THE STRATEGY OF HUMAN RESOURCES MANAGENT AS A COMPETITIVE ADVANTAGE OF ORGANIZATIONS	816
Pavlinka Dobrilova Penka Marinova	
TACIT CONSENT IN THE REGISTRATION PROCEDURES	821
Maria Kazandjieva	
CUSTOMER SATISFACTION AS A WAY OF ACHIEVING COMPETITIVENESS OF THE BULGARIAN TOURIST MARKET.....	836
Sonya Stefanova	
EXECUTIVE BODIES FOR MANAGEMENT AND CONTROL OF ADMINISTRATIVE EXPENSES IN THE CREDIT INSTITUTIONS	855
Nikolay Dikov	
INNOVATIVE LIQUIDITY, STABILITY AND OFF-BALANCE SHEET OBLIGATIONS. PREPARATION OF REPORTS ON THE SOURCES AND USES OF FUNDS BASED ON THE FINANCIAL REPORTING OF ENTREPRENEURIAL FIRMS IN LENDING	863
Hristo Totev	
SOME PROBLEMS OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN BULGARIA (QUESTIONS OF GENERAL PART OF PPP LAW).....	872
Liudmila Mukova	
SECTION IV EUROPEAN RESEARCH AND EDUCATIONAL AREA.....	884
EUROPEAN RESEARCH AREA.....	885
Marin Petrov	
DEVELOPMENT OF QUALITY SYSTEMS IN HIGHER EDUCATION.....	900
Manol Ribov	
THE IMPACT OF FINANCING ON QUALITY OF HIGHER EDUCATION	915
Krassimira Markova	

HIGHER EDUCATION TOPICS IN THE BULGARIAN DAILY NEWSPAPERS	922
Svetla Cankova	
QUALITY IMPROVEMENT INSTRUMENTS: APPLICATIONS IN BULGARIAN EDUCATION.....	941
Denitsa Gorchilova-Atanasova	
BULGARIA AND EUROPEAN OBJECTIVES IN EDUCATION	957
Svetlozar Vatsov	
ELECTRONIC EDUCATIONAL RESOURCES CREATED WITH THE STUDENTS PARTICIPATION.....	967
Ivanka Mavrodieva	
POTENTIAL FOR IMPROVEMENT OF THE EDUCATION AND QUALIFICATION OF EXPERTS FROM THE NATIONAL SECURITY SYSTEM OF THE REPUBLIC OF BULGARIA.....	978
Valeri Ivanov Elitza Nikolova	
ENGINEERING SCIENCES IN SERBIAN SPACE OF HIGHER EDUCATION	994
Vanche Boykov Darjan Boykov Goran Dinic	
INNOVATIONAL APPROACHES FOR HOLDING SEMINARS IN ECONOMIC THEORY.....	1001
Stanka Rinkova	
THE SPECIALTY MUSICAL PEDAGOGY WITH DESERVED PLACE IN THE EUROPEAN CULTURAL AND EDUCATIONAL REALM.....	1016
Krasimira Fileva-Ruseva	
ANALYSIS OF ATTITUDES MOTIVATION OF STUDENTS MAJORING IN “NURSE” AND “MIDWIFE” JOB IN EUROPEAN UNION.....	1031
Tsvetanka Slaveykova Pavlinka Dobrilova	

THE DISCOGRAPHY AS A TOOL FOR IMPROVING THE QUALITY OF STUDENT'S EDUCATION AT FACULTY OF PUBLIC HEALTH – SOFIA	1036
Ralitsa Zlatanova-Velikova	
Tihomira Zlatanova	
Antoniya Yanakieva	
Stefan Velikov	
RESEARCH OF MOTIVATION OF THE STUDENTS FROM DEPP. TOURISM IN SOFIA UNIVERSITY "ST. KL. OHRDSKI" THE CLASS OF 2009 – 2013 IN INTERNSHIP PROGRAM IN ACADEMIC YEAR 2011 – 2012 BASED ON VICTOR VROOM'S EXPECTANCY THEORY.....	1042
Vasya Yaneva	
Viktor Hristov	
Katerina Ivanova	
SOME CHARACTERISTICS OF WRITTEN MEDICAL TEXTS IN ENGLISH ...	1058
Bistra Dudeva	
CRITERIA FOR ASSESSMENT OF ARTIFICIAL CLIMATE ENVIRONMENT FOR PLANTS.....	1067
Sevdalina Manolova	
ASSES OF THE REGIMES OF WORKING OF LOW ENERGY CHAMBER IN AN ATEMPT WITH TOMATOES	1076
Sevdalina Manolova	
IMPROVING THE QUALITY OF EDUCATION OF GENERAL PRACTITIONERS THROUGH WEB-BASED TOOL.....	1083
Tihomira Zlatanova	
Krassimira Markova	
COOPERATION AND STRATEGIC MANAGEMENT IN HEALTH	1088
Emilian Radev	
THE IMPORTANCE OF SPOKEN PRESENTATIONS FOR ACADEMIC AND PROFESSIONAL PURPOSES	1097
Nadežda Stojković	
Slađana Živković	
Vanče Bojkov	

NEW CHALLENGES TO STRATEGIC COMMUNICATIONS.....	1106
Valeri Ivanov	
Elitza Nikolova	
STANDARDISATION OF A MODERN LANGUAGE TEST (ENGLISH AND FERENCH).....	1118
Todor Shopov	
Genoveva Atanasova	
iren Nenova	
Rosica Ivanova	
MOTIVATIONAL FACTORS IN THE HIGHER EDUCATION.....	1127
Lalka Borisova	
THE SPECIFIC OF THE PSYCHOSOCIAL RISKS AT THE WORK PLACE AND MANNERS OF OVERCOMING THEM.....	1135
Nathalia Alexandrova	
THEORETICAL FRAMEWORK OF ENTREPRENEURSHIP IN PROFESSIONAL SECONDARY SCHOOL.....	1142
Atanas Paskalev	
VOCAL PRACTICE IN SUPPORT OF THE RATIONALIZATION OF MUSIC	1158
Diana Katsarova	

РАЗДЕЛ I

СЪВРЕМЕННОТО СЪСТОЯНИЕ НА ЕС

SECTION I

CURRENT CONDITION OF EUROPEAN UNION

ЕВРОПЕЙСКИЯТ СЪЮЗ: СИТУАЦИЯТА ДНЕС – ПРОБЛЕМИ, ПРИЧИНИ, ТЕНДЕНЦИИ, ПРОГНОЗИ

проф. д-р на философските и политологичните науки Петко Ганчев
преподавател в МВБУ – София/Ботевград

EUROPEAN UNION: THE SITUATION TODAY – PROBLEMS, CAUSES, TRENDS, FORECASTS

Petko Ganchev

От създаването на Европейския съвет – май 1948 г., в който участват широкоизвестни личности от следвоенна Европа като Робер Шуман /Франция/, Аличе де Гаспери /Италия/, Пол-Анри Спак /Белгия/ и Конрад Аденауер /Федерална Германия/ по идея на двама други велики французи – ген. Шарл де Гол и Жан Моне до май 2013 година изминаха 65 години. Един сериозен път на отделния човешки живот и на историята, който възплава велики хуманистични идеи на европейци като Имануел Кант, Виктор Юго, Аристид Бриан, един път, който обединява първите шест страни на Европа – Франция, ФРГ, Италия, Белгия, Холандия и Люксембург в Обединението за въглища и стомана, за да премине през Римските договори през 1957 г., през Европейската икономическа общност на 12-те и през 2007 година да се роди като Европейски съюз, обединил 27 държави от Запада, Севера, Юга и Изтока на Европа с над 500 млн. жители и да се превърне в най-мощното икономическо, политическо, социално и културно обединение в историята на Европа и света, основано върху демократични и хуманистични принципи на свободните народи и цяла дузина нови институции, и издигащо цели и провеждащо политика, в името на своето общо бъдеще и бъдещето на човечеството. /1/

Европейският съюз премина през изпитанията на разпада на собствените си колониални империи, през Студената война, през перманентните петролни кризи, през разпадането на социалистическата система и Съветския съюз и обединението на Германия, през войните в бивша Югославия и в края на краищата получи признанието на Нобеловия комитет на мира в края на 2012 г. за своята роля за утвърждаване на нов тип отношения между европейските държави и народи.

Европейският съюз днес е най-мощното икономическо обединение с близо една четвърт от Бруто световния продукт – над 16 трилиона дол. според данни от 2011 г., най-големия общ пазар със свободно движение на идеи, хора, капитали и стоки, образец за много народи и държави в света

и притегателна сила за милиони хора, живеещи в мизерия и несигурност в своите страни и региони. В този смисъл в много отношения Европейският съюз задава образците на материалната и духовна култура и продължава да отстоява правото на Европа да задава тон в универсалното развитие на човешката цивилизация.

Но днес, всъщност от 2008 година ЕС навлезе в дълбока финансово-икономическа и социална криза, която води след себе си и политическа и духовна криза, свързана със загубата на доверие в политическите партии и институции и предлаганите политики и решения. Достатъчно е само да посочим как избраните само до преди година във Франция президент и правителство на социалистите на Франсоа Оланд и в Испания правителство на десницата начело с Мариано Рахой с огромно предимство бързо загубиха катастрофално доверието на избирателите. Да не говорим за Гърция, Чехия, Румъния, България и т.н. Кризата в ЕС формално се разрази след кризата в САЩ и фалита на цяла редица банкови институции. Но тази криза имаше своите дълбоки причини и най-общо тя може да се представи като криза на Запада, на неговата финансова и икономическа система и естествено свързаните с тях политическа и социална система. /2/

Измеренията на кризата в ЕС са многопосочни, те се проявяват както в стагнацията в много отрасли на икономиката – 1,5 % или 0 % растеж на БВП, във фалиралите хиляди средни и малки фирми, във високата безработица, която общо за Съюза надхвърля 12 %, а за отделни страни като Испания, Гърция надхвърля 26 %. Процентът на безработицата сред младите хора до 30 години е още по-висок. Десетки хиляди не само загубиха работата си, но и жилищата си купени на кредит и изпаднаха в ужасна безнадеждност /Унгария, Испания и т.н./. Тези последици Председателят на Европарламента социалистът Мартин Шулц нарече „катастрофални“. /3/ И ако за някои от западноевропейските държави като Гърция, Испания, Португалия, Италия кризата е стимул за мощни протести /списание Times нарече „Протестиращият“ главното лице на 2011 година/, то в България само в края на 2012 и началото на 2013 година обществото стана свидетел на самоубийствата на няколко семейства и самозапалването на 7 млади мъже от отчаяние и безнадеждност.

Последните две десетилетия последвали края на Студената война и краха на държавния тоталитарен социализъм в редица страни от Източна Европа и бившия Съветски съюз и белязани от радикална промяна в следвания икономически модел на Западна Европа, сменил държавата на благоденствието и социалното пазарно стопанство с неолибералисткия модел на фундаменталния маркетинг довежда и до рязка социална поляризация на европейските общества. Картината на благополучната „средна класа“ както в Западна, така и в Източна Европа се смени за тези десетилетия с рязка поляризация на малка група олигархични, финансови и индустриални магнати с огромната маса едва плуваща в пълното с рискове море на „пазара без край“ и не-

прекъснато нарастващата група на безнадеждно изпадналите в бездната на мизерията. По данни на ЕК от 2010 г. в ЕС бяха регистрирани над 80 млн. под прага на бедността, от които 55 % жени и 20 млн. деца. В България, най-бедната страна-членка на ЕС тази последна група вече наближава почти половината от населението на страната – 48 % под прага на бедността.

Причините за тази дълбока, тотална криза на системата на ЕС са много и те са обект на анализи на десетки автори през тези години. Тук едва ли е необходимо да се прави библиография на всички публикации. Факт е обаче, че някои автори се опитват да посочат системния характер на причините, но не достигат до корена на „злото“. Така в голяма статия във *Foreign Affairs* Timothy Carton Ash анализира цяла група причини, някои от които се сочат и от други автори. /4/

На първо място, Тимоти К. Аш сочи непреодоляната история с имперското самочувствие на Германия, Великобритания и Франция, която е била причина за много конфликти и катаклизмите на I-та и II-та световни войни през XX в. Тази история е свързана и с непреодоляния национализъм от времената на ставането на европейските държави-нации, особено активизирал се в годините преди II-та световна война и отново излизащ на дневен ред днес в условията на глобализацията. „Мека“ проява на този национализъм е егоизма на развитите държави по отношение на новоприетите бивши „източноевропейци“, при които вместо солидарност и стимулиране на разрушените им национални икономики се провежда неоколониален грабеж на суровини и богатства.

На второ място, Тимоти К. Аш сочи различните позиции по цял куп проблеми на историята, собствените проблеми на ЕС и отношенията му със САЩ, страните от БРИКС и по-специално към Русия и Китай, отношенията към Турция, Иран, Арабския свят на „Триъгълника“ – Великобритания, Франция и Германия, върху чиято политика и позиции се издига носещата конструкция на целия ЕС.

Трета важна причина за кризата, според Тимоти К. Аш, са приемането на единна европейска валута в лицето на еврото, и създаване на Еврозона при непреодоляните различия в развитието на икономиките, тяхната производителност и ефективност в отделните европейски страни.

Като четвърта причина американският автор сочи сериозният демографски проблем на ЕС, свързан със застаряване на населението и заедно с това отношението към имигрантите от Източна Европа, Азия и Африка.

От своя страна френският автор Филип Дирибарн основателно смята, че в основата на историческото развитие на капитализма във водещите страни на ЕС, в отношенията между гражданите и държавата, в организацията и управлението на производството и обществените дейности си казва думата менталитета, националният характер на членовете на тези страни, който основно се формира от тяхното разбиране на свободата като ценност и като принцип

за дейност. /5/ Факт е, че англо-саксонското, англо-американското разбиране на свободата се основава на идеите на Дж. Лок от неговите „Два трактата за управлението“, където свободата се основава на частната собственост като „пространство“ за разгръщане дейността на индивида. При немците това е разбирането на Мартин Лутер и на Имануил Кант, според които свободата е отговорност, дълг при реализацията на избраната професия, отговорно участие в управлението на държавата. При французите в основата на свободата заляга нейното разбиране в единство със солидарността и равенството, т.е. в баланса на индивидуалните интереси и действия с интересите и действията на другите в обществото. Това е той балансът на силите на властта – законодателна, изпълнителна и съдебна власт, провъзгласен от Шарл Луи Монтескьо и видян реализиран от Алексис дьо Токвил в Американската демокрация. Тези три модела и принципа на свободата по различен начин се интерпретират от останалите народи в тяхната политическа и икономическа система и традиция. Като правило обаче можем да говорим, че доминира концепцията на Франция и Германия и тя е залегнала в континенталния икономическия, политическия и социалния модел на Европа.

Факт е, че дългата съвместна история, обща съдба, общи фактори на материално и духовно развитие на европейските народи, независимо от тежките междудържавни конфликти и войни от политическо, икономическо и религиозно естество през вековете са довели определено да се формира нова културна идентичност „европеец“, която през последните десетилетия след края на Студената война и краха на държавния тоталитарен социализъм създава и своя етнически субстрат. Именно този формиран нов човешки фактор е главният субект на ЕС, неговата политика, икономика, духовна култура, и той е, който е съпричастен към бъдещето на Съюза. Но по различни причини от икономически, социален, културен и ментален характер населението на ЕС от собствено европейски произход неудържимо застарява и естествено отслабва като фактор, който трябва да издържи съревнованието с останалия динамично развиващ се свят за просперитет в своето бъдеще. На този фон излиза на преден план въпроса свързан с имиграцията в ЕС, и то главно в неговата водеща в икономическо отношение част. Но ако потоците от вътрешната миграция от Източна Европа към Западна и Южна Европа и от Южна Европа към Западна Европа не създават особено напрежение, освен ромските групи от Източна Европа към Западна и Северна Европа, то главното напрежение е от непрекъснатия мигрантски поток от Азия и Африка. Този поток усилва своите вълни особено при военните и други катаклизми в Северна Африка и Близкия и Среден Изток и тогава положението става катастрофално за приемащите страни.

Комплексният ефект от процесите на миграция в ЕС показва Gallya Lavah в своето документално изследване *Immigration and Politics in the New Europe*, опряно върху много статистически данни от Eurostat и Eurobarometer и др. /6/

Първо, както посочва Галя Лавах, а само преди две години по различен повод признаха и канцлерката на Германия г-жа Ангела Меркел, и премиер-министъра на Великобритания г-н Дейвид Камерън, а преди него това беше стрил и експрезидента на Франция г-н Никола Саркози „мултикултурализма“ като политика на интегриране и включване на имигрантите от Азия и Африка в структурите на европейските общества „претърпя поражение“. И не веднъж по повод на различните събития, свързани с имигрантите те призоваваха политиката на „права и свободи на личността“ да се обвърже с политиката на отговорности и задължения“.

Три са главните негативни последствия от имигрантския поток в страните от Западна и Централна Европа.

На първо място, бърза промяна на демографската картина в повечето държави – приели имигранти от Азия и Африка. Преди 10 години Eurostat сочи, че за две десетилетия имигрантите в Австрия вече съставляват 728,2 или 9 % от населението на страната, за Белгия те също са вече 9 % или 910 х., за Франция те са 6,4 % или 3,597 х., за Германия данните са – 8,8 % или 7,173 х., за Швеция те са 6 % или 531 х., за да достигнат в Люксембург 34,1 % или 142,8 х. и т.н. Десетилетието след 2003 г. е отбелязало бързо нарастване на тези показатели.

На второ място, това население по правило е с ниско образование и липса на каквито и да са професионални умения за работа в една високо-технологична икономика.

И на трето, не последно, това са хора, които са свързани по един или друг начин с наркотрафика и търговията с жени, с всякакъв род криминални престъпления. Данните от 2000 г. на Eurostat сочат, че 39 % от престъпленията от такъв характер са дело именно на имигрантите от Азия и Африка.

Към тези три момента не можем да не прибавим и обстоятелството, че като правило имигрантите от Африка и Азия изповядват Исляма и са носители както на консервативните традиции на това вероизповедание, което не веднъж предизвиква конфликтни ситуации в европейските страни, така и факта, че именно от тези среди, даже при второ и трето поколение се набират екстремисти за терористични акции в Европа и други страни на света.

Всичко това казано в тезисен вид поражда напрежение в обществата на ЕС и увеличава рисковете пред обикновените граждани. Затова не случайно 54 % от гражданите на ЕС считат, че наличието и нарастването на тези неинтегриращи се имигрантски маси население са „голям проблем“ и само 36 % смятат, че те не са проблем. Като не забравяме и другите фактори и причини, за които ще стане дума по-нататък, не можем да не подчертаем, че именно бързото нарастване на вискоквалифицирана, нискообразована, неинтегрираща се културно маса на друго население, изповядващо друга, предимно мюсюлманска религия става мощен стимулатор на появата и активизирането на различни националистически партии в Европа, чийто глас все

по-силно звучи и с увеличаващата се подкрепа по време на парламентарни избори ги превръщат във все по-сериозен фактор на политиката на ЕС се поставят под съмнение фундаменталните принципи, върху които бе създаден и се развиваше до 90-те години на XX век този Съюз. Върви интензивен процес на размиване на културната и цивилизационна идентичност на Европа като общност. Нещо повече, поставя се под съмнение нгвото бъдеще като общност. Процесът на подмяната на цивилизационната идентичност се подготвя и с нарастването на относителната тежест на „биологичните бомби“ на изповядаващите други принципи, ценности и морални норми имигранти.

Нееднаквата степен на икономическото развитие, на производителността и ефективността на производството в различните страни-членки на ЕС, които се подкрепят на няколко кръга около мощния локомотив – Федерална Германия, несъгласуваните бюджети и финансови и банкови системи, които за сметка на милионите обикновени граждани на Съюза изразходват огромни средства по разните фондове, които без да стигнат до предназначението си потъват в нечий сметки се допълват и от различните, в някои случаи коренно различни енергийни стратегии.

Развивала се в зависимост от историческите традиции, наличните природни енергетични ресурси и съображенията на едни или други правителства в различните периоди на новата европейска история различните държави-членки на ЕС следват различни стратегии в развитието на своята енергетика. 80-те години на XX век наред с констатираните опасности от започналата интензивна промяна на климата поради силните замърсявания с CO_2 и особено след Чернобил – 1986 породиха остри дискусии относно бъдещето на следваните енергетични стратегии. Въпросът излезе отново на дневен ред след катастрофата във Фукушима – Япония 2011 г. За съжаление инерцията на миналото продължава да оказва силно въздействие върху следваните днес стратегии за развитие на енергетиката. Ако Германия, в синхрон с Дания, Холандия, Швеция и в по-малка степен от други страни опира своята енергийна стратегия върху ползването на възобновяеми източници на енергия и постепенно се отказва от АЕЦ и ТЕЦ, то Франция и в голяма степен Великобритания предпочита да основава своята стратегия върху ползването и разширяването на ядрената енергия. Акцентът в Полша е изключително върху използването на богатите въглищни запаси за използване и въвеждане в експлоатация на ТЕЦ. Като цяло ЕС се характеризира с едно богато разнообразие от енергийни системи, някои от които силно замърсяващи околната среда, а други представящи огромен потенциален риск. През 2009 г. към Договора от Лисабон беше записано в чл. 294, че страните-членки на ЕС трябва да разглеждат своята енергийна политика като съществена част от взаимната си политика, която да осигури защита на околната среда, предотвратяване на рискове от ядрена катастрофа и да изградят единен енергиен пазар. /7/

За съжаление, както се вижда и от опита на България, създаването и следването на една Енергийна стратегия, която да е в интерес на гражданите на всяка страна, да осигурява устойчив растеж, да предпазва обществото от рискове с катастрофални последици и не най-накрая да е сигурна и високоефективна е въпрос на отговорна национална и европейска държавна политика, което за съжаление се разминава с кратковременните интереси на политическите партии в борбата за власт и на олигархичните кръгове с техните финансови и икономически интереси. В това отношение пред ЕС предстоят трудни години, в които да преодолее инерцията на досегашното икономическо поведение и да намери адекватните подходи и форми на организация, управление, производство и потребление в съответствие с изискванията на епохата, в кооеволюция с природата.

Важни стъпки в отговор на предизвикателствата на времето, тяхното овладяване и провеждане на рационална, ефективна и хуманистична политика на устойчиво развитие са двата документа, които Европейския съюз прие в разгара на кризата – „Европа 2020. Стратегия за интелигентен, устойчив и приобщаващ растеж” и логически следващата от тази стратегия „Европейска платформа срещу бедността и социалното изключване” /8/

В „Стратегията „Европа 2020” са вложени върховите идеи на концепцията за „Устойчиво развитие”, която беше повдигната от ООН в доклада на комитета за околна среда и развитие през 1987 г. от тогавашния председател на този комитет г-жа Гру Харлем Брунтланд и която концепция впоследствие беше развивана от Срещите на върха за Земята през 1992 г. в Рио де Жанейро и през 2002 г. в Йоханесбург, а също така на цяла серия конференции и в докладите на Римския клуб. В последните версии на тази концепция устойчивото развитие се разглеждаше като единство на икономическата, екологическата и социалната политика. /9/. Това означава, че Европейската комисия /ЕК/ като една от ключовите институции в системата за управление на ЕС след две десетилетия следване на чужди на Европа икономически и социални модели се връща към автентичните характеристики на европейската идентичност, макар ине докрай да се освобождава от догмите на неолиберализма. В това отношение обаче Стратегията „Европа 2020” е важна крачка към вярната посока за изход от кризата. Разбира се, още много трябва да се направи, за да се приведат в синхрон Европейските институции, принципи и разпоредби с институциите, принципите и законите на националните държави. Защото по мнението на компетентните анализатори на функционирането на ЕС негово слабо място се оказва именно синхронът, преходът от общеевропейско към национално, както като виждане, така и като задължение. Само когато имаме такъв синхрон можем да говорим за добре функционираща система на Съюза, където всичките му части – националните държави и региони са равноправни, еднакво отговорни и задължени към общото му състояние и бъдеще. В този порядък не може да не се отбележи, че в Стратегия „Европа 2020”

е поставен открито въпроса за бъдещата структура на Съюза – като Европа Съюз на Отечествата или като Европа Федерална или Конфедерална държава, от типа на САЩ с много повече права и роля на центъра и автономност до определени степени на бившите национални държави. Това е болезнен въпрос за европейците, но те трябва да го решават. Във връзка с това като важен момент в Стратегията „Европа 2020“ се посочва необходимостта да се разпише в основополагащите документи изискването да се знае „Кой за какво отговоря“, за да може да се търси отговорността, когато дадено действие от значимост за всички не е извършено. Много е важно националните държави-членки на ЕС да изработят своите конкретни „Национални стратегии 2020“, които да бъдат не само преразказ на Стратегия „Европа 2020“, но и да отразяват спецификата на проблемите на всяка държава и нейните виждания и политически консенсус за решаването на тези проблеми.

Би следвало да се очаква, че основополагащите принципи и визии за бъдещето на ЕС в близка перспектива до 2020 г., формулирани в Стратегия „Европа 2020“ ще бъдат разгърнати в група документи по отделните направления на общата европейска политика. Основание за това ни дава „Европейска платформа срещу бедността и социалното изключване“, в която са посочени пътищата за решаване на големия световен проблем за бедността, който е от особена значимост за ЕС с неговите възможности, историческа роля и заявки за бъдещето. Съвършено вярно е посочено, че решаването на проблема с бедността може да стане само с интегриран подход към широкия комплекс от политики, които провежда обществото и които имат отношение към отделните аспекти на този проблем. Важен е и моментът на разбирането, че проблемът с бедността не може да бъде разрешен успешно, ако не се води непрекъснат диалог между ЕС и институциите на националните държави-членки, отговорни за това. Разбира се, макар че проблемът за бедността свързан с проблема за включването на маргиналните групи на европейските общества, в това число и на малцинствата и имигрантите е общ европейски проблем, той може и следва да се решава на конкретно национално ниво и затова всяка държава трябва да има такава „Национална платформа срещу бедността и социалното изключване“. В това отношение тук би следвало да се използва и опита от предишната епоха на държавите от Източна Европа, където нямаше такава маса от бедни и необразовани хора, който опит беше изучен и приет от такъв „отличник“ на ЕС като Финландия.

Когато говорим, че главната характеристика на Ситуацията днес в ЕС е Кризата с нейните многопластови и многопосочни измерения и приветстваме опитите на Европейските институции да предложат изход от кризата в серията документи и решения и целите в бъдещето, чиято реализация ще възвърне историческата роля на Европа като лидер на човечеството в неговата битка за бъдещето, не можем да не посочим, че засега не се вижда и не се разбира от представителите на тези институции, както и от мнозин-

ството лидери на държавите-членки на ЕС, че радикалното решение на тази ситуация изисква коренна промена на основния подход, основния модел на икономическа, финансова, социална, екологическа, образователна, здравна и т.н. политика. Това означава да се разбере, че главната причина за тежката финансово-икономическа, социална, екологическа и духовна криза е следвания вече повече от две десетилетия неолиберален модел, извеждащ пазарния фундаментализъм като универсално средство за решаване на всички въпроси на общественото развитие. При този модел не само всичко е пазар, но и главната цел на всяко обществено действие е печалбата, не човека, не неговото благополучие и развитие. Тук парите са самоцел, а човекът е само и просто инструмент, който чрез своите неограничавани от никаква институция действия трябва да натрупва богатства, за оня, който му е предоставил възможност да действа, да има работа. Неолиберализмът като национална идеология, опираща се на специфични традиции главно на Англия и САЩ се опита точно в десетилетията на разгръщанто на новата вълна на глобализацията да играе ролята на универсална идеология и логически, закономерно доведе до дълбока криза обществата, които най-последователно въведоха в своята политика неговата философия. Опитите на козметични крѝпки и частични маневрирания не могат да изведат тези общества от кризата. За съжаление това наблюдаваме в политиката на институциите на ЕС и на повечето страни-членки на ЕС, в това число и България, разбира се. Тук решението може да бъде само в посока към връщане на исконната културна и икономическа идентичност на Европа, формирана през последните векове и получила своите успешни форми в социалната държава и социалното пазарно стопанство. Но днес това нито е възможно, нито пък е достатъчно, защото епохата на глобализацията промени ролята на много институции и на самата държава и за да се впише адекватно в тази епоха ЕС като уникална общност, която не възстановява нито „Свещената римска империя“, нито проектите на Наполеон и Хитлер, а задава образа на бъдещето, трябва да обогати тези принципи в съответствие с новите социални реалности и новите възможности на теориите и технологиите.

Какви по-значими тенденции в развитието на ЕС наблюдаваме днес и какво можем да очакваме в идващите години?

В Стратегия „Европа 2020“ са предложени и анализирани три сценария за Европа до 2020:

1. Устойчиво развитие
2. Бавно възстановяване
3. Загубено десетилетие

Разбира се, авторите на Стратегията „Европа 2020“ и висшите чиновници на ЕС са оптимистично настроени, че до 2020 г. ЕС ще бъде в състояние да встъпи на пътя на Стратегията за устойчиво развитие. Реалностите обаче не позволяват да бъдем оптимисти, въпреки желанията ни. Твърде тежки са

проблемите на страните-членки на ЕС, които са рефлексия на срещата на националните им проблеми с проблемите на цялото човечество, встъпило в дълбока криза и необходимостта от дълбоки трансформации в съответствие с нерешените проблеми на огромни маси население, нарушения баланс на климата на Земята и въобще на Геобалансите, но не на последно място и в съответствие с изискванията на икономиките и възможностите на технологиите и научните теории на XXI век. Тук много проблеми са ключови, но навярно трябва да се хвърлят усилията на националните държави към образование за всички и цялостно включване на огромните човешки маси в решаването на проблемите на своите общности на всяко ниво на обществената система. Т.е. наред с развитието на системата на всеобщото образование е необходимо да се развие и системата от принципи и форми на участващата демокрация. Това означава да се пренастрои работата на всички държавни и наддържавни институции, за да се мобилизира енергията и ума на милионите за изход от кризата и откриване на перспективи пред Европа и пред човечеството като цяло.

Ако това не се направи решително и смело, то ЕС го очаква едно тежко десетилетие на агония, която ще стимулира различни негативни и разрушителни сили в лицето на крайния национализъм и екстремизъм, на различни форми на тероризма и анархистични бунтове и протести без ясна визия за бъдещето. И след като антиглобализма и екологизма не можаха да изработят единна ясна политическа идеология и да обединят разноликите си привърженици, то на сцената ще излизат все по-често ретроградни сили, които вместо към бъдещето, ще зоват към миналото. Кризата все по-тежко ще притиска Европа, обкръжена от млада експанзионистична популация от другите райони на света и изтласквана от водещата ѝ цивилизационна роля в досегашната история.

Европейският съюз като своеобразен флагман на флотилията на държавите и народите на света днес стои пред тежката задача и отговорност да намери верния път към бъдещето, за да може то да се състои.

ЛИТЕРАТУРА

1. Вж. Петко Ганчев, Дмитрий Димитров, Бъдещето на Европа /Предпоставки, тенденции и перспективи на ЕС/, София, „Рива“, 2004; Петко Ганчев, В битката за бъдещето. Светът и България в глобалната епоха, Варна, ВСУ, 2002.
2. Вж. Roger C. Altman, The Fall and Rise of the West /Why America and Europe Will Emerge Stronger From the Financial Crisis/, Foreign Affairs, January/ February 2013.
3. Мартин Шулиц, Социалното неравенство е катастрофално, Euronews, 2012.
4. Timothy Carton Ash, The Crisis of Europe /How the Union Came Together and Why It's Falling Apart/, Foreign Affairs, Vol. 5, September/October, 2012, p. 2-15.

5. Philippe D'iribarne, Conceptions de la liberte et Union europeenne, Commentaire, № 139, Automne 2012, p. 735-741.
6. Gallya Lavah, Immigration and Politics in the New Europe, Reinventing Borders, Cambridge University Press, 2004.
7. Severin Fischer, Die Energiewende in Europa, Politische Studien, August, 2012, S. 70-79.
8. Вж. „Европа 2020. Стратегия за интелигентен, устойчив и приобщаващ растеж“, Брюксел, март 2010; „Европейска платформа срещу бедността и социалното изключване“, Брюксел, юни 2011.
9. Вж. Петко Ганчев, „Основни идеи и принципи на стратегия за устойчиво развитие на Р България“, МОСВ, София, 2005.

МОДЕЛИ ЗА СТРАТЕГИЧЕСКИ ДИЗАЙН НА СОЦИАЛНИ СИСТЕМИ

доц. д-р Лилия Терзиева

NHTV Университет за приложни изследвания, Бреда, Холандия

MODELS FOR STRATEGIC DESIGN OF SOCIAL SYSTEMS

Liliya Terzieva

ABSTRACT: The Strategic design of social systems is a 21st century phenomenon, by means of which innovative solutions to society's most pressing social problems are being provided. Rather than leaving societal needs to the government or business sectors, the strategic design of social systems finds what is not working and solves the problem by changing the system, spreading the solution, and persuading entire societies to take new leaps. However in the transition economies networking strategic design of social systems is still a solution formula and vision, which needs more than argumentation for people to believe in and devote their business efforts to in order to co-explore and further co-create sustainability. The challenge of the strategic networking model of social systems based on the HUB global network provides direct support to scalable business models so that ventures developed by means of the model become financially sustainable and create real impact.

The paper presents certain challenges of strategic design networking models of social systems based on the case studies gathered within the framework of the Academy for Leisure at the NHTV University of Applied Sciences, Netherlands and the Global HUB Network programme for economic and sustainable growth.

KEYWORDS: Strategic design, social systems, HUB, networking, organizational structures

ВЪВЕДЕНИЕ

Стратегическият дизайн на социални системи е инструмент за бизнес развитие на 21 век, посредством който се предоставят иновативни решения на най-наболелите социални проблеми. Той е повече от амбициозен и целенасочен, тъй като се занимава със значими социални въпроси и разглежда нови идеи за мащабни промени не само за чистия икономически растеж, но най-вече за дългосрочните ползи за обществото. Вместо да оставя социалните нужди като проблематика в ръцете на правителството или бизнес сектора, стратегическият дизайн на социални системи открива онова, което не работи

и решава проблема, променяйки системата, разпространявайки решението и и убеждавайки цели общества в необходимостта да преминат на следващото ниво. Социалните дизайнери често са обсебени от идеите си, посвещавайки живота си да променят посоката и да преобърнат представите. Те са както визионери, така и безкрайни реалисти, заети преди всичко с практическото приложение на своите мисии. С други думи, всеки водещ социален стратегически дизайнер е и масов наемник на готови за промяна хора – модел, който предоставя на гражданите път и посока на техните желания и страсти за реализация на почти всичко.

Настоящият доклад има за цел да представи стратегическия дизайн на социални системи като ангажиращ и включващ всички нива в процеса посредством децентрализиран и антидогматичен подход по отношение на разглеждането на проблемите и тяхното решаване, който се възползва от различните институционални механизми на обществото (пазари, правителства, бизнес, общество), като мрежови процес, който може да се случи навсякъде, и в икономиката, и в обществото: в правителства, корпорации, общности посредством нови формирания.

1. СЪЩНОСТ НА СТРАТЕГИЧЕСКИЯ ДИЗАЙН НА СОЦИАЛНИ СИСТЕМИ

Практиките и предизвикателствата, свързани със социалната иноваци, притежават силна мобилизираща енергия, която би позволила събирането на компетентности и ресурси, излизащи извън рамките на конкретни сектори и дисциплини. Съгласно политиката на Европейската Комисия за Социалната иновация: „Социалните предизвикателства представляват също и възможности: Редица от тези развития могат – и трябва – да бъдат разглеждани като предоставящи и икономически и социални възможности. Развитието в информационните и комуникационни технологии създава невероятни възможности за усъвършенстване на нашите умения да посрещаме социалните нужди.”

Както посочва Phills (2008), социалните иновации могат да се срещнат в различни точки в историята. Това, което се променя с течение на времето и в зависимост от обстоятелствата, са механизмите на явлението. В момен-та стратегическият дизайн на социални системи се разглежда като фактор за социална трансформация и икономически растеж, тъй като той размиа границите между частния и публичния сектор и интегрира предприемачески подходи със социалните цели (Dees, 2001). Стратегическият дизайн на социални системи представлява нов израз на гражданското общество, на фона на икономическата криза, отслабването на социалните връзки и трудностите на държавата, свързани с благоустройството; следователно притежава предимства в сравнение с останалите сектори по отношение на широката мобилизация

на ресурси в цялото общество. Според Бронщайн и Дейвис (2010), това е резултат от нарастването на спешни и комплексни проблеми в обществото, разпространението на технологиите и появата на социалните предизвикателства, които изискват бърза реакция.

Сложността на понятието, значителният набор от дейности, включени в стратегическия дизайн на социални системи и неговото широко използване, са и причината за наличието на повече от 37 дефиниции (Mair and Marti, 2004). Ето защо, Никълс (2006) използва термина като обобщаващо понятие за всеки иновативен и динамичен процес в социалната сфера. На база на подобен аргумент, Defourny и Nyssens (2010) разграничават три основни подхода по отношение на стратегическия дизайн на социални системи в Европа. Те се базират на основата на изследователската дейност на редица учени и школи в цяла Европа. Накратко, научната школа, прилагаща Подхода на доходите акцентира повече върху използването на бизнес дейности, извършвани от организации с нестопанска цел, с цел подпомагане на тяхната мисия; социалният подход в областта на иновациите набляга на понятието дизайнер като генератор на промените и, който има за цел най-вече постигане на социално въздействие и EMES подход, който се базира на интердисциплинарен диалог и се интересува от определяне на показателите на стратегическия дизайн на социални системи, а не се занимава с определение на понятието.

Стратегическият дизайн на социални системи е предприемаческа дейност, която води до предоставяне на социално-значими услуги, заетост на лица с физически увреждания или умствено разстройство, стоки и услуги за най-уязвимите слоеве на обществото. Предимствата на стратегическия дизайн на социални системи са използването на ефективни методи на бизнеса, иновациите като компонент и печалбата, която гарантира финансовата стабилност. Въпреки това все още са налице редица спорни въпроси, свързани с това явление. Първата критична точка се отнася до неяснотата и разнообразието в дефиницията на стратегическия дизайн на социални системи. Общоприетото определение подчертава два важни аспекта, а именно пазарните принципи за правене на бизнес, включително и за генериране на приходи (Андерсон, 2012) и социалната мисия. В този конкретен момент е необходимо да си зададем въпроса, дали тези два аспекта могат да съществуват заедно. Исторически погледнато, нестопанският сектор е разработен като алтернатива на държавата и разпределението на пазара на социални блага. Дори да се предположи, че комбинацията от социалното и предприемаческото създава едно ново явление, която не е нито с нестопанска цел, нито с бизнес така, то, необходимостта то да бъде изследвано в дълбочина, е още по-голяма.

Освен това основните характеристики на стратегическия дизайн на социални системи, изведени в различните теоретични източници, могат да бъдат обобщени по следния начин:

- изрично формулирана мисия за създаване и поддържане на социална стойност в полза на общността;
- висока степен на икономически риск и автономия в дейности, свързани с производството на стоки и/или продажбата на услуги;
- преследване на нови възможности и проучване на скрити ресурси с цел постигане на заложената мисия;
- търсене на устойчиви модели, въз основа на добре разработени предпроектни проучвания;
- активен ангажимент в областта на иновациите, адаптацията и обучението;
- вземане на решения не на основата на капиталната собственост;
- характер на участие и сътрудничество, свързани с различните заинтересовани страни;
- ограничено разпределение на печалбата и минималния размер на платения труд;
- промяна на възможностите за развитие на всеки отделен индивид.

2. ХЪБ-ЪТ КАТО МОДЕЛ ЗА СТРАТЕГИЧЕСКИ ДИЗАЙН НА СОЦИАЛНИ СИСТЕМИ

Това, което е от ключово значение за успеха на всяка социална дейност, е общият ресурс на мрежата на Общността, в рамките на която всички следва да си взаимодействат. Всеки отделен предприемач може да потвърди, че без подкрепата на общността, социалната мрежа може да окаже конкретна помощ за доставка на електроенергия, търговия и контакти, но печалбата ще зависи единствено от случайността. Търговско-промишлени палати, бизнес инкубатори, Ротари клубове, сдружението Лайънс са дългогодишно установени организации, активни в усилията за създаване, поддържане и разрастване на мрежа между хора от бизнеса с цел нови възможности, рентабилност на взаимодействието и устойчивост. Създаването на такива мрежи за социални предприятия също е от значение, защото те често се нуждаят повече от бизнес общността, отколкото обикновена дискусия на въпроси в рамките на местната бизнес среда. Съществуването на модели за стратегически дизайн на социални системи на примера на ХЪБ създава по-добра икономическа база за общността, тъй като:

- те позволяват адресирането на социални проблеми в общността;
- те подпомагат понижаването на разходите за местно самоуправление и социални различия на бизнес основа;
- те генерират печалба и са самоиздържащи се и следователно допринасят за данъчните облекчения.

Ето защо е важно, че се постига синергия за малките социални бизнес оператори и се гарантира тяхната успеваемост в рамките на общността. Те също така допринасят за намаляване на разходите за живот в отделните общности за всички.

Глобалната ХЪБ мрежа, създадена през 2005 г. в Лондон, Великобритания, има за основна цел трансформирането на иновациите посредством сътрудничество. Днес вече има повече от 25 функциониращи ХЪБ-ове и над 50 в процес на откриване с повече от 4000 членове на 5 континента, всички в рамките на една глобална мрежа.

Основната причина зад HUB концепцията се състои в теорията, че „няма недостиг на добри идеи за разрешаване на проблемите на 21-ви век, но има остър недостиг на структури за сътрудничество и подкрепа, които да помогнат това да се случи“. Глобалната HUB мрежа е създадена, за да отговори на тази необходимост.

Глобалната мрежа HUB има за цел да създават пространства, които съчетават най-доброто от доверен общност, Innovation Lab, бизнес инкубатора и удобства на дома. Пространства с всички инструменти и гарнитури, необходими за растежа и развитието на иновативни предприятия за света. Но над всички „места за смислени срещи, обмен и вдъхновение, пълни с различни хора, които правят невероятни неща“.

В мрежата членуват хора от всяка професия, историята и културата се обединяват в едно: въображението и устрема за преследване на предприемчиви идеи за света. Това са хората, които са готови да направят нещата по различен начин и притежават предприемаческа страст, която е в състояние да генерира устойчиво въздействие. HUB се превръща в мястото, където хората считат и наричат „свой дом“. HUB-овете са пространства с уникален дизайн, които осигуряват една творческа среда, както и професионална инфраструктура за работа, срещи, учене и бизнес контакти.

В момент, когато всичко се извършва виртуално, се установява, че е все по-важно за хората да продължават да се свързват физически в смислени формирания. HUB пространствата на Глобалната мрежа са проектирани да осигурят вдъхновяващ дом на членовете и са средишна точка за промяна в рамките на местните общности, където те оперират.

Идеята на мрежовата общност се състои в търсенето на разнообразие на гледни точки, но и в сходството в ценностите и намеренията. Общностите обхващат цялата широка гама от професионални среди, култури, националности, подходи и контексти. Целта на Глобалната мрежа HUB е да бъде мястото, където хора, които на пръв поглед е непостижимо да си партнират, се свързват и участват в съвместни предприятия за един устойчив свят.

HUB-овете са и домакини на различни събития, семинари и иновационни лаборатории за насърчаване на съвместно обучение и лидерство около теми, които помагат на хората да трансформират инициативата на следващото ниво.

От ежедневни взаимодействия на събития, провокиращи мисълта, партньорски възможности за обучение, които разширяват миогледа към света, да се подпомогне създаването на устойчив ефект за желание за промяна, новаторски и предприемачески методи за успех. HUB-овете са глобални общности от стратегически дизайнери с обща визия за света (виж Фиг. 1).

Фиг. 1. HUB мрежата като модел за глобална общност на основата на стратегическия дизайн на социални системи

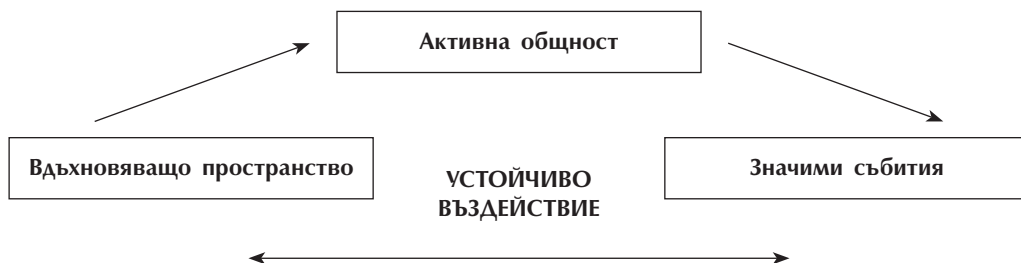
Визия Хората, които предприемат съвместни действия за един по-добър свят. Виждаме света, където хората си сътрудничат, от различни държави, организации и култури, с цел по-устойчиво бъдеще. Вярваме, че можем да направим тази промяна, като работим заедно, както на местно ниво, така и в световен мащаб, за да създадем най-добрия свят, който можем заедно да си представим.	Цел Ние създаваме пространства, които вдъхват, свързват и дават възможност на хората да възприемат приемчиви идеи за устойчиво въздействие. Ние сме куратори на физически, виртуални и социални пространства за промяна. Нашите пространства предлагат достъп до уникална екосистема на вдъхновение, хора и ресурси, за да реализира добри идеи за света.	Ценности Доверие Доверието формира основата на съвместна работа. Ние ценим автентичното взаимодействие и развитието на общности на базата на доверие в нашата работа. Кураж Необходим е кураж да бъдеш пионер за нови решения в света. Ние предизвикваме самите себе си да излезем от установените начини на мислене и се държим взаимно отговорни за постигане на амбициите си. Сътрудничество Сътрудничеството е в сърцето на решаването на проблемите на нашето време. Ние приветстваме разнообразието и си партнираме със сходно мислещите организации, за да създадем промени, които имат смисъл.
		

Източник: <http://www.the-hub.net/>

HUB-ът е глобална мрежа, състояща се от независими местни пространства, които споделят една и съща марка и идентичност. HUB-овете поддържат съвместно активите на мрежата и вземат глобални решения на принципа на „1 глас за HUB“. В замяна за получаване на достъп до предимствата на глобалната мрежа, всеки отделен HUB допринася финансово за поддържането на глобалните операции и инвестирането в по-нататъшното развитие на мрежата. За да се гарантират общи стандарти за качество в мрежата, всеки нов HUB се одобрява и гласува в Общото събрание на HUB Асоциацията след предварителен процеса на партньорска оценка.

Идеята е да се насърчи създаването на „кълстери“ от хора, които са готови да работят през мрежата по общи проекти. В момента са налице два операционни кълстери и много повече в процеса на създаване: HUB академия за обучение, насочена към разпространяване на знания и талант в цялата мрежа и ЕС Кълстер: Тази група координира мулти-Hub инициативи в рамките на Европа, като се стреми да участва в процесите на формулиране на програмата за социални иновации в ЕС.

Фиг. 2. Устойчиво въздействие на ХЪБ-а



Източник: <http://www.the-hub.net/>

HUB-овете са и генератор на процесите за хармонизиране на политиките на Европейския съюз, със стремеж към развитие и устойчивост на страните с икономики в преход в решаване на проблеми, като например промяна на системата, разпространение на решения и убеждаването на цели общества да предприемат нови скокове, необходимостта и желанието на образувателната нова стратегически съюзи и социално ориентирани мрежи с цел на проектиране за еволюцията.

3 “HUBBING” – КОНЦЕПЦИЯТА ЗА УСТОЙЧИВО РАЗВИТИЕ В СРЕДА НА ТРАНСФОРМАЦИИ

Фокусирайки се върху анализа на социалните системи, се обръща внимание на взаимоотношенията между предприемачите и другите, които предоставят ресурсите, от значение за създаване на бизнес организациите (Johannisson, 1988; Larson, 1991). Стратегическите дизайнери притежават идеи, които да тестват, както и знания и компетентности да управляват и създават организации, но те също така се нуждаят и от допълнителни ресурси да произведат и предоставят своите продукти или услуги (Теесе, 1987). Те получават подкрепа, знания и достъп до канали за дистрибуция чрез своите социални мрежи. Предприемачите също са свързани с хора и организации, които взаимодействат помежду си, като тези контакти могат да разширят наличието на ресурси, които поддържат новата организация и наличната трансформация (Hansen, 1995).

Социалните мрежи не са константа, те представляват социалния контекст на бизнеса и могат да се активират в съответствие с различните нужди (Granovetter, 1985; Burt, 1992). С оглед да се отговори на техните корпоративни нужди, стратегическите дизайнери са готови да съберат двете тези, които са по-близки и/или далечни за тях при вземането на бизнес решения. (Rosenblatt, de Mik, Anderson, & Johnson, 1985).

Мрежите притежават няколко основни за стратегическите дизайнери характеристики. **Първата е размерът на мрежата.** Стратегическите дизайнери могат да разширяват своите мрежи, за да получат важна информация и други ресурси от тези, които притежават необходимата компетентност.

Следващата е позиционирането. Стратегическите дизайнери на социални системи се позиционират в рамките на социалната мрежа, за да съкратят пътя до други себеподобни знаещи и компетентни, заедно с които да постигат своите цели (Blau, 1977; Burt, 1992; Granovetter, 1973). **Последната е структурата на взаимодействие.** Социалните контакти могат да бъдат характеризирани чрез няколко вида отношения или взаимодействия. В отделни ситуации на комплексни взаимоотношения, всеки индивид изпълнява само една дейност и е свързан с други лице чрез само един вид връзка. Мулти-комплексните връзки, от своя страна, имат няколко пласта на различно съдържание или вида отношения (Scott, 1991). Те могат да играят множество роли в мрежата за подкрепа на дизайнери. Учените обръщат специално внимание на приноса на мулти-комплексните връзки със стратегическия дизайн. Те са особени, имайки предвид, че социалните членове на мрежата, могат да се свържат и да се организират сами с цел разширяване на възможностите, предоставяни на отделните индивиди (Burt, 1992; Hansen, 2001).

В рамките на концепцията “hubbing” инициативите за добра практика често се обобщават с думите: „Повече „от теб” за един по-добър свят!” Ос-

новният модел на стратегическия дизайнер на социални системи, работещ в среда на устойчиво развитие, не е сложен: от оценка на конкретния проблем до навлизането в екологични, социални и икономически измерения и в последствие изпълнението с предоставянето на обратна връзка на въздействие-то. Водещи социални дизайнери имат възможността да оценят системата без-пристрастно, но след това формират визия на ливъридж и създават стратегия за трансформация към ливъридж.

Социалната мрежа на стратегическите дизайнери е повече от общност за професионалисти в конкретни области, те са творчески пионери, инициативи, фирми и организации, пионери, които виждат, че светът се нуждае от талант, който искаме да дадем от себе си за един по-добър свят. Подобно на бизнес предприемачеството, стратегическият дизайн на социални системи признава и действа според това, което другите пропускат: възможности за подобряване на системи, създаване на решения, както и генериране на нови подходи. Venkataraman (1997), изследвайки традиционните бизнес модели, вижда създаването на обществено богатство като страничен продукт на икономическата стойност, създадена от предприемачите. В рамките на стратегическия дизайн на социални системи, създаването на социална стойност е основната цел, а създаването на икономическа стойност често е страничен продукт, който позволява на организацията да постигне устойчивост и самодостатъчност. В действителност, за стратегическия дизайн на социални системи създаването на икономическа стойност означава единствено да се улови част от създадената стойност от финансова гледна точка, като този подход се счита за ограничен, най-вече, защото „клиентите“ на стратегическия дизайн често са в състояние да платят за още по-малка част от предоставяните продукти и услуги.

Докато стратегическият дизайн традиционно се изследва в САЩ, редица инициативи оперират в страните с икономика в преход, които нямат структури или ресурси, за да разрешат или поддържат традиционни модели на дизайн. Съответно стратегическият дизайн на социални системи създава нови бизнес модели, организационни структури и стратегии за посредничество между много ограничени и разнообразни ресурси, за да се създаде социална стойност. Поради това той разчита на лицата, които притежават изключителен опит и мобилизират с лекота ресурси: човешки, финансови, и политически.

Тази неяснота може да се преодолее чрез изучаване на социалното предприемачество през призмата на широко призната и глобална цел, която интегрира социални нужди, с които много институции и бизнеси са се ангажирали: с цел постигане на устойчиво развитие (Seelos & Mair, 2004). В тази перспектива, разширявайки по-горе представената дефиниция за стратегически дизайн на социални системи той може да бъде определен и като форма на дизайн, която създава нови модели за предоставяне на продукти и услуги, които директно адресират социалните нужди, свързани с целите за устойчиво развитие, както и в частност целите на хилядолетието за развитие.

За да направи значителен принос към устойчивото развитие, стратегическият дизайн на социални системи следва да достигне критична маса от инициативи по целия свят. Мащабът и обхватът в крайна сметка зависят от броя на лицата, които са избрали да станат стратегически дизайнери с предимно социална мисия.

4. ИКОНОМИКИТЕ В ПРЕХОД – ВЪЗМОЖНОСТИ И ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА

През последните десетилетия, границите между обществеността (правителството), частния (бизнес) и социалния (организациите с нестопанска цел) сектор стават все по-размити, което се дължи на факта, че редица организации се опитват да интегрират социални и бизнес цели и подходи. Пионерите на това развитие от трите сектора се движат в посока на нова индустрия. Сектор, който преплита социални цели и бизнес методи. Резултатът е разнообразието от подходи и имена за нов начин на правене на бизнес: „Стратегически дизайн на социални системи, устойчивост, участие на общността, социално предприемачество, социална отговорност, ко-развитие на бизнеса, професионализацията на доброволни инициативи, межкултурни особености и възможности и т.н.“ Тези виждания лежат в основата на концепцията за развитието на иновативни идеи и промени в обществото. Те разкриват социалните несправедливости и неточности и търсят начини за решаване на тези проблеми по устойчив начин чрез прилагане бизнес методи и предприемачески умения.

Тъй като икономиките в преход са изправени пред повратна точка поради икономическата рецесия и бюджетни съкращения, е налице необходимост от фундаментални реформи на икономическо, политическо и социално равнище. Като средство за постигане на тези реформи, както и усилията за приватизация на обществени блага и услуги, идеите на социалната икономика и стратегическия дизайн на социални системи навлизат постепенно в политическия дневен ред и генерират непрекъснати дискусии.

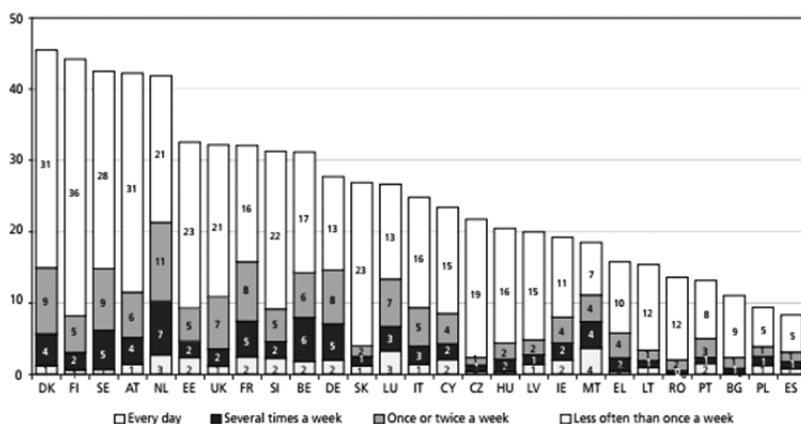
По традиция икономите в преход се считат за сравнително слаби, с много малко на брой представителни официални институции (синдикати на държавните служители и сдружения на либералните професионалисти). Въпреки това при тях се наблюдава активен неформален сектор, който поема ролята и изпълнява функциите на официалните институции за разлика от развитите страни на Запад.

Предвид появата на концепцията на стратегическия дизайн на социални системи в страни с икономики в преход на примера на България и Румъния, е налице необходимост от създаване на правилната основа за неговото развитие и дългосрочен растеж. С новите ангажименти към предстоящия

оперативен програмен период (2014 – 2020), държавните политики, показват намерението си за насърчаване на стратегическия дизайн на социални системи чрез различни форми на мрежи и организационни форми. Въпреки това, самите те също следва да предприемат действия, за да се гарантира тяхната безпристрастност в определени сфери, в противен случай могат да бъдат нанесени повече вреди, отколкото ползи, в смисъл, че в постоянно променящото се общество, системата трябва да бъде провокирана, както от нови идеи, така и от непрекъснато генериране на продукти и услуги, свързани с организационното развитие (Korn, 2009, p. 51).

Следователно, това, което е важно да се разбере, е, че социалната икономика на основата на стратегическия дизайн не е безлична концепция, но тя се състои от групи организации с различни вярвания и култури, производ, нужди и др. Поради това е важно да се определи кои са факторите, които още преди създаването на концепцията, могат да се превърнат в евентуална пречка. За да направи това, проучването е необходимо да изследва в дълбочина местните възприятия, ценности и нагласи. Изследванията досега показват, че особеностите, например на българската и румънската икономика в исторически план, както и социалните традиции, са изиграли важна роля в развитието на сектора на социалната икономика, които потенциално биха могли да обяснят фрагментацията в тази сфера. На база на статическите изследвания, измерващи участието на гражданското общество в доброволни дейности, България и Румъния се намират на едни от последните места в Европа, както може да се види на фигурата, представена по-долу – едва 12 % от гражданите са активни в сектора на т.нар. социална икономика и стратегически дизайн (Eurofound, 2011).

Фиг. 3. Честота на доброволното участие и дарителската дейност сред държавите – членки на ЕС



Source: Eurofound, 2011, p. 13

Интересното е, че стратегическият дизайн на социални системи в страните с икономики в преход се възприема по различен начин от страна на правителството (държавата) и индивидуалните (частни) предприемачи. Правителствата демонстрират толерантност към това явление, като едновременно с това показват превъзходството си в решаването на социалните проблеми. Ето защо, въпреки че са налице някои стъпки в подготовката на правната рамка, няма координирана политика за насърчаване на стратегическия дизайн на социални системи. Държавата определя специален режим за неправителствени организации, които най-често са в голяма степен зависими от държавната финансова подкрепа, което означава, че е налице сравнително ограничена свобода на предприемачеството. Освен това, дори и ако се появят частни социални проекти, правителствени служители са склонни да подкрепят онези от тях, които могат да бъдат в съответствие с основните социални правителствени програми. Това отново означава ограничения за по-нататъшно развитие.

От друга страна, бизнес обществото, университетите и отделни активисти изразяват интерес към този феномен и са готови да се заемат с неговото развитие, дори и без да е налице официална правна рамка. По този начин, стратегическият дизайн на социални системи съществува в обществото като привлекателна идея, като едновременно с това тя не е наистина формализирана, което определено пречи на обективността и сложността на анализа.

Според различни мнения, стратегическият дизайн на социални системи заема позицията между класическото предприемачество и благотворителността (Рибов, 2011). Освен това той може да се характеризира със следните особености (Рибов, 2010):

- 1) дейност с цел туширане на социалните проблеми;
- 2) иновации;
- 3) финансова стабилност и генериране на печалби;
- 4) възможност за мултиплициране;
- 5) предприемачески подход по отношение на пазара и придобиването на ресурси.

Тези характеристики съответстват почти изцяло с тези, формуирани по-горе за “hubbing” и културните социални мрежи. Освен определяне на пет основни функции, експертите разграничават три вида организационни формирания при стратегическия дизайн на социални системи, а именно:

- Междукултурни стратегически мрежи;
- Социални предприятия;
- Неправителствени организации в сферата на социалните иновации.

Тъй като обществото е изправено пред множество кризи в глобалните икономически, социални и екологични сфери, иновативни решения са необходими, с оглед нарастващия брой предизвикателства. Страните с икономики в преход са изправени пред необходимостта от алтернативни методи за решения с цел еволюция чрез създаване на глобална мрежа от съвместни

пространства, където предприемачи и социални новатори се сдружават, за да реализират своите идеи за устойчиво общество.

5. ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Иновацията през 21 век се различава значително от модела, възприет през последното столетие, а именно – ориентация в посока постигане на цели и генериране на печалба. Понастоящем логиката се измества към „социалния“ оттенък на промяната в рамките на комплексна реалност и непрекъсната необходимост от дизайн и ре-дизайн на концепции. Водещият мотив за иновации досега винаги е бил разбиран като генериращ икономическа стойност, което днес, гледайки към обществото в бъдеще, се трансформира все повече в „мотив, генериращ социални предизвикателства в многопластови комплексни сценарии“. По този начин се идентифицира нуждата от намиране на ефективни начини за насърчаване на иновациите, създавайки социална и обществена стойност на базата на взаимозависимости и появата на взаимовръзки в непрекъснато променящото се мрежово общество.

Правителствата следва да способстват насърчаването и функционирането на моделите на стратегически дизайн на социални системи, тъй като те освобождават механизмите на децентрализирано знание и разпределение на ресурси, което от своя страна повишава динамичната ефективност на икономиката; стратегическите дизайнери могат да идентифицират социалните проблеми и да намалят негативните последици от тях. Те са в състояние да инкубират решения при ниски разходи, които да бъдат възприемани след това от другите или институционализирани от правителствата в случай, че се окажат ефективни, те могат да канализират и съсредоточат по положителен начин енергията и страстите на бъдещото поколение, което непрекъснато търси смисъл и значение (а не печалба или единствено добавена стойност).

ЛИТЕРАТУРА

1. Bar-Yam, Y., (2004), *Making things work*, US: Knowledge Press
2. Dacin, P. A., Dacin, M. T., & Matear, M. (2010). *Social Entrepreneurship: Why We Don't Need a New Theory and How We Move Forward From Here*. *Academy of Management Perspectives*, 24(3), 37-57.
3. Daft, R. L., & Weick, K. E. (1984). *Toward a Model of Organizations as Interpretation Systems*. *Academy of Management Review*, 9(2), 284-295.
4. Drucker, P. F. (1987). *Social innovation – Management's New Dimension*. In P. F. Drucker (Ed.), *The Frontiers of Management: Where Tomorrow's Decisions Are Being Shaped Today*. Great Britain: Pergamon Journals Ltd.

5. Elkjaer, B. (2004). *Organizational Learning: The "Third Way"*. Management Learning, 35(4), 419-434.
6. Greve, A., (2003), *Social networks and entrepreneurship*, Entrepreneurship, Theory & Practice, 28(1): 1-22.
7. Light, P. C., (2006), *Reshaping Social Entrepreneurship*, Stanford Social Innovation Review, Leland Stanford University, US.
8. March, J. G. (1991). *Exploration and Exploitation in Organizational Learning*. Organization Science, 2(1), 71-87.
9. Nijs, D.E.L.W., (2003). *Imagineering: engineering for imagination in the emotion economy : presentation of the NHTV Associate Professorship Imagineering*. In *Creating a fascinating world : associate professorships : sustainable transport and tourism, visitor management, imagineering*. Breda: NHTV University of Applied Sciences.
10. Ribov, M., (2010), *Integrative trends in the tourism science development. Alternatives for the contemporary tourism development. A miscellany of reports of a scientific conference*, Varna, publishing house "Science and Economy", Economic University, p. 33.
11. Seelos, C., Mair, J., (2005), *Social entrepreneurship: Creating new business models to serve the poor*, Business Horizons, Barcelona, Spain, p.241-248.
12. Voskolic, N., Volkova-Duhovic, A.,(2012), *Social Entrepreneurship: myth or reality? New Challenge for Russia*, TSRC, UK
13. Weick, K. E., & Quinn, R. E. (1999). *Organizational change and development*. Annual Review of Psychology 50, 361-386.
14. Bureau of European Policy Advisers, (2011), *Empowering people, driving change: Social innovation in the European Union*, Luxembourg: Publications Office of the European Union.

РОЛЯТА НА СОЦИАЛНИТЕ МРЕЖИ ЗА ОРГАНИЗАЦИЯТА

доц. д-р Мария Николова

Нов български университет, София

SOCIAL NETWORKS ROLE FOR ORGANIZATION

Maria Nikolova

ABSTRACT: Social networks are a tool for democracy. Some examples support this outcome. The organization uses social networks for marketing, advertisement, promoting. Ning steps for successful media strategy are discussed.

KEYWORDS: social media, democracy, organization

УВОД

За всяка организация активното присъствие в Интернет е от съществено значение. Днес социалните мрежи са инструмент за по-добра връзка с обществото, както и за по-добро качество на предлаганата услуга. Така организацията може да предложи своя продукт чрез Интернет, без да бъде натрапчива на хората. Социалните мрежи са създадени за общуване с хората и обществото, за участие в дискусии, за да могат организациите да получат отговори дали предоставят добро обслужване. Тези мрежи работят по-добре в сравнение с традиционните методи, защото не са създадени единствено да рекламират с цел продажби. Ако организацията предлага услуга с качествено съдържание, в мрежите ще успее да спечели много позитиви и доверието на посетителите. Социалните мрежи генерират индиректно по-голям трафик от посещения в сравнение със сайта или блога на същата организация.

Интеграцията на организациите към социалните мрежи е бъдеща тенденция. Тенденции са също използване на смартфони и таблети за връзка със социалните мрежи чрез различните приложения, които се създават за тях. По този начин организациите печелят по-голяма видимост, а оттам и по добър шанс да получат положителни резултати.

СОЦИАЛНА МЕДИЙНА СТРАТЕГИЯ

Създаване на успешна социална медийна стратегия Laurel Papworth дефинира в 9 стъпки, които предлагат обобщен и универсално валиден модел за всяка организация.

Определяне на целта – това е отправната точка, около която са останалите елементи на стратегията. Целите на организацията в социалните мрежи може да са реклама, промотиране, организиране на събитие, търсене на доброволци или просто информиране за себе си. В зависимост от целта трябва да се направи предварителен анализ на хората, до които организацията иска да достигне, да ги познава, да ги проучва, за да може да отговори на техните потребности. Важно е да се доставя съдържание само на тези хора, които се интересуват от него. Има значение какъв канал, какво средство се избира за реализация на целта.

Определяне на пространството е втората стъпка, зависи от формата, под която организацията иска да се представи. Идентифицирането може да стане с профил, със страница или група, чрез блог, форум или друго. Важно е в какъв тип социална мрежа попада организацията – работна, за забавление, духовна, политическа, географска, демографска, тематична, по дейности.

Създаване на профил е третата стъпка и означава създаване на визията, на начина, по който организацията ще изглежда пред хората. Обръща се внимание по-скоро на техническото изграждане на профила – дизайн, цветове, шрифт, дали да има снимки, видео. Има значение колко от информацията е публична, колко само за приятелите, има ли скрита информация, дали информацията е статична, полустатична или динамична. Друг аспект на профила е напълването му със съдържание – темите, обсъждани въпроси.

Определяне на роли включва разпределяне на отговорности и задачи, които трябва да се изпълнят. Защото ако социалните мрежи са безплатни от гледна точка на финансови инвестиции, то те са изключително скъпи от гледна точка на времето, необходимо за тяхното поддържане. Важно е да се знае кой за какво отговаря, кой е администраторът, кой е модераторът, кой контролира потока на информация, кой налага цензура и как я следи.

Фиксиране на лидери. Работата по сайт или профил винаги има лидер, който налага своето мнение и диктува визията на организацията. Обикновено той се намесва при конфликти, когато трябва да се вземе крайно решение на въпроса или да бъде разрешен даден проблем. Той не трябва да отхвърля критиките, а да се учи от тях, да не трие негативните отзиви и да не бъде отмъстителен. Лидерът е този, който поставя границите и определя критериите, по които да се представя и реализира организацията.

Поддържане на определен етикет е важна стъпка от медийната стратегия, свързана с изграждане на имидж, стил и име на организацията. Важно е организацията да бъде разпознаваема, да има оригинално, запомнящо се

мото, да се припознава визуално. Писменото общуване с публиката да прераства и във вербално-физическо общуване, да не се пренебрегват срещите, т.е. усилията да не се съсредоточават само върху онлайн комуникациите. За една организация е много важно какъв изказ използва – формален, неформален, приятелски, с чувство за хумор или академичен, професионално насочен, терминологичен. Това обаче е строго определено и зависи от предмета на дейност и интереси на организацията.

Създаването на кампании е ефективен начин за ангажиране на публиката, да я въвлече в една обща мисия, идея. Кампаниите се замислят предварително, обсъждат се, анализират се и се планират спрямо поставените цели, промотират се, разпространяват се и накрая се оценяват като успешни или не. Промотирането става чрез анкети, проучвания, организиране на състезания, игри или събития.

Поддържането на определени ритуали създава постоянство и усещане у потребителя, че организацията се интересува от него, че връзката е двупосочна и че както той разбира нещо за организацията, така и тя научава нещо за него. Би било полезно, ако организацията създаде календар от събития, който да се поддържа едновременно онлайн и офлайн. Организацията трябва да се грижи за потребителите си, да ги поздравява, да им честити празници, да следи какво се случва с тях. Може да се организират редовни игри като „най-добра снимка на седмицата“ или състезания, които допълнително да ги ангажират.

Достигане до масата/потребител. Спазването на всички тези стъпки води до успешното достигане до публика (масова или избрана), до продаване на продукт, до промотиране или просто информиране за съответната дейност на организацията.

Като нулева стъпка към стратегията трябва да се отбележи „слушането“. Да се слуша кой какво говори, кой от какво се интересува, кой какво вече е направил, кой какво иска да направи. Адекватното разбиране и адаптиране към реалната среда помага за предстоящото формиране на цели, определяне на пространство, разпределяне на роли, реализиране на кампании и привличане на публики, чиито потребности да бъдат задоволени. А потребителите, колкото и индивидуални да са техните интереси, споделят общи черти като необходимост от сигурност и защита, социална реализация, самочувствие и самоусъвършенстване.

ОРГАНИЗАЦИЯ И ПРИСЪСТВИЕ В СОЦИАЛНИ МРЕЖИ

Успехът на организацията в Интернет се постига в 4 стъпки.

1. Създаване на профил – попълване на информация.
2. Свързване с хора – на случаен принцип или изборително.

3. Ангажиране на потребителите – постоянно поддържане на интереса.

4. Разпространяване на влиянието – печелене на нова аудитория, привличане на приятелите на приятелите.

За повишаване на своите бизнес възможности е препоръчително организацията да създаде фен страница във **Facebook**. На стената организацията трябва да публикува актуална информация. Facebook е лицето на организацията към публиката, затова нейният облик трябва да е изработен професионално за привличане на вниманието на посетителите. Facebook създава възможности посетителите да се запознаят по-отблизо с организацията чрез свободно изпращане на покани за събитията и дискусиите, които тя организира.

Доскоро Facebook в България се използваше главно за лични цели – за създаване и поддържане на контакти с близки или непознати хора, за споделяне на лична информация. Функциите на Facebook вече надминават чисто индивидуалните възможности за „самопоказване“ и хората се възползват от тях, за да се представят от професионална гледна точка.

Почти няма организация, която следи развитието на технологиите, на пазарите и потреблението и да няма профил във Фейсбук, където рекламира своята дейност. Обикновено профилът в социалната мрежа се управлява успоредно с официалната уебстраница. Наблюдава се тенденция на изместване на вниманието от уебстраницата към профила във Фейсбук. Създаването на една уебстраница изисква време, средства и сериозни усилия и докато се чака тя да стане готова, организацията може да създаде свой профил в социалните мрежи буквално за минути – лесно, ефективно и най-вече безплатно.

Профилът на организацията във Facebook по нищо не се различава от личния профил. Отново се публикуват информация, снимки, изпращат се покани за събития, привличат се приятели и съмишленици, обменят се идеи, връзки, търсят се нови партньори, обществото получава необходимата информация в реално време. Хората могат да научат повече не само за профила на организацията, а и за нейните приятели и интереси. Чрез профила може да се открие информация за други организации, събития, страници, видеовръзки, възможности, могат да се намерят хора.

Създаването на профил на организацията, независимо в каква област е нейната дейност, е печеливш подход както за нея, така и за нейните клиенти. Организацията печели „фенове“, профилът ѝ се посещава многократно и по този начин добива популярност по-бързо. Клиентите от своя страна имат бърз достъп до актуална информация, която може да се селектира, коментира, могат да задават въпроси и да получават отговори в момента. Освен чрез публикуване на статуси, информация за събития и интересна информация, друг ефективен и бърз начин за привличане и задържане на клиенти е чрез приложенията във Фейсбук като игри, томболи, конкурси. Задават се въпро-

си, хората са мотивирани от възможността да спечелят награди и участват активно.

Създаването на профил във Фейсбук е ефективна маркетингова стратегия за изграждане на имиджа на организацията в публичното пространство и за развитие на бизнеса ѝ. Известно е, че най-успешният маркетинг е препоръката сред приятели, разпространяването на информация от уста на уста, от профил на профил.

Използването на Фейсбук за професионални цели, опирайки се на опита от личните профили, е една успешна стратегия за развитие на положителен образ на организацията в публичното пространство.

В друга популярна социална мрежа – **Twitter**, организацията трябва да е активна и да участва в диалог с посетителите, да публикува статии и новини, свързани с техните интереси. Това представлява начин за разбиране нуждите на посетителите.

Социалната мрежа **Youtube** също е ценена за развитието на организацията, защото освен че е безплатна, силата е в споделяне на видеоматериали, като се свързват видеоклипове от всички социални мрежи. Организацията по този начин получава предимството да има собствен информационен канал. В сравнение с разходите за създаване на телевизионен канал или телевизионна реклама предимството е очевидно.

Социалната мрежа **Google+** дава възможност за създаване на бизнес страница, чрез която се осъществява контакт. Новите функции, които Google+ притежава, са създаване на групи. Групите са ефективни за работата на организацията, защото дават възможност да се сортират последователите в следните групи: не познават организацията, но смятат за интересни публикации; клиенти или партньори на организацията с намерение да за изградят по-сериозни отношения; ВИП партньори на организацията, които са най-лоялните клиенти и важни партньори; членове на организацията, с които може да се споделя вътрешна и поверителна информация. Това доведе до създаването на Google+ страници, което е най-новата услуга за малкия и средния бизнес. Друга нова функция на Google+ са Direct Contacts, която позволява да се отиде на страницата на определена организация в социалната мрежа чрез търсачката на Google. Има възможност за директен чат с потенциални и настоящи клиенти, с колеги с опцията Google hangouts, особено приложима за организации с офиси в различни страни. В Google dox се сортират и съхраняват различни документи.

Използването на най-голяма търсачка в Интернет Google+ има много предимства за организацията. Профилът там увеличава шанса организацията лесно и бързо да бъде открита в мрежата. В постоянно променящата се среда на фирмите е много важна една компания да има директен контакт с различните си клиенти, разделени по местоположение, възраст, интереси. Групите дават точно тази възможност за общуване по различен начин с раз-

лични групи клиенти и партньори, в зависимост от сортирането. Може да се съставят оферти и продукти съобразно характеристиките на хората в една група и по този начин се създават фокус групи. Чрез тях се изследват отговорите на проучвания, направени сред клиентите и се определя какво харесват определени групи клиенти. Възможно е да се проследи степента на лоялност към марка или фирма. Google+ може да се превърне в мощен инструмент за връзки с обществеността (PR). От комерсиална гледна точка тази социална мрежа може да изпраща директно информация за своите най-нови промоции, продукти.

Основната мрежа за търсене и подбор на кадри е **LinkedIn**, тя е и професионална платформа. В нея хората членуват в групи по интереси, което позволява да бъдат откривани сравнително лесно. В мрежата има хора с всякакъв опит, знания, умения. Това позволява на отдела за човешки ресурси да избере кандидати, които в най-голяма степен отговарят на изискванията за дадена работна позиция. Това е валидно не само за частните организации, но и за публичните. В страните от Западна Европа и Северна Америка тази форма на подбор на персонал за администрацията става актуална. Профилът в социална мрежа става задължителен атрибут за всеки търсещ работа. Социалните мрежи тепърва ще имат по-голямо влияние върху мениджмънта на човешките ресурси на организациите, а това което е валидно за частния сектор, безспорно ще бъде валидно и за публичния. Чрез инструмент като социалните канали осигуряването на организациите с човешки ресурси ще коства по-малко ресурси и време на мениджмънта.

ВЛИЯНИЕ НА СОЦИАЛНИТЕ МРЕЖИ ВЪРХУ ОРГАНИЗАЦИЯТА

Основната цел, с която са разработени социалните мрежи е да предоставят комуникационни услуги на хората. Днес над 2 млрд. души ползват социалните мрежи като комуникационен канал. Тази аудитория бързо привлича вниманието на организациите. Много организации (частни и публични) използват социалните мрежи като средство за маркетинг на своите продукти или услуги. Не само рекламата е в основата на това преориентиране от класическите комуникационни и рекламни канали (радио, телевизия, печатни медии) към модерните медии (блогове, мрежи за споделяне на видео, социални мрежи). Организациите използват социалните мрежи като инструмент за подбор и набиране на качествени служители, като средство за подобряване и поддържане на имиджа на предприятието, както и като инструмент за подобряване на публичното управление. Социалните мрежи са източник на много възможности, но също така и на заплахи за организациите. Те могат да разрушат имиджа на някоя организация, така както и да го създадат. Затова

е необходим прецизен подход от страна на мениджмънта, що се отнася до използването им в управленския процес.

Социалната мрежа за споделяне на пациентски мнения във Великобритания е пример за иновативно използване на социалните комуникационни канали за определяне задоволеността на гражданите от публичните услуги, в случая – здравни услуги. Сайтът е създаден през 2005 г. и сега е водеща платформа за обратна връзка на мениджмънта в здравните заведения във Великобритания с техните пациенти. Сайтът е място за честни и смислени разговори между пациенти и предоставящите здравни услуги. Пациентите споделят техните истории и преживявания, свързани със здравния сектор и ползването на услуги на конкретни лечебни заведения. Историите и мненията се изпращат до мениджмънта на здравните организации и до Министерство на здравеопазването. Те представляват база, въз основа на която ръководителите вземат решения, свързани с предоставяните услуги. Пациентите получават обратна връзка от здравната администрация, че техните възражения са отразени при разработване на политики и решения за подобряване на услугите. Сайтът за споделяне на пациентски истории е ценен от гражданите и здравните власти.

Освен масовите социални мрежи стартират социални мрежи за държавни служители, които ги подпомагат при намиране на колеги в други административни структури и работа в екип. Проектът, се състои от четири основни части – Уикипедия за държавната служба (Civil Wiki), блог за държавните служители и вътрешен Twitter приложение, наречено “Civil Talk”. Чрез тези елементи се цели подобряване на комуникацията в публичните организации и помежду им. Потенциалният трансфер на информация и ноу-хау трябва да подобри процеса на вземане на решения. Мрежата трябва спести много публични разходи, тъй като знанията и информацията не трябва да се губят, а да се запазват и споделят.

Социалните мрежи са част от системата на набиране и подбор на персонал за организации от публичния и частния сектор. Работодателите използват комуникационни канали като Facebook, LinkedIn за търсене на персонал. Съществуват специализирани сайтове, в които активната страна са работодателите и те се свързват с кандидати, които отговарят на техните изисквания.

ВЛИЯНИЕ НА СОЦИАЛНИТЕ МРЕЖИ ВЪРХУ ДЕМОКРАТИЧНОТО УПРАВЛЕНИЕ

Социалната мрежа според социологията е социална структура от възли, представляващи предимно отделни хора и/или организации, които са свързани помежду си чрез спецификата на възлите – като идеи, виждания, финансови отношения, приятелство, традиции, хипервръзки и други, като организацията е хоризонтална. В социалните ИТ (информационни технологии) дефиницията се възприема директно и се разширява в смисъл на виртуална

междудличностна/интерактивна комуникация. Акцентът е върху различни форми на потребителско генерирано съдържание, трансформирано и споделено съдържание, с което потребителите се превръщат в производители на съдържание. Някои от социалните мрежи, които използваме широко, са Facebook, Twitter, LinkedIn, Google+, MySpace, Blog, Youtube, Wiki.

Инструментите, използвани в тях са снимки, изображения, коментари и изграждане на репутация, разговори, общности, микромедия, обслужващи мрежи, аудио и видео записи, локация на проблеми, документи, събития, музика, форуми, електронни издания на традиционни медии, блогове и микро-блогове, подкастове, социално маркиране. Ключови моменти в тези мрежи са интерактивният диалог, споделяне на мнения, опит, възгледи и информация.

Основните характеристики на демократичното управление са:

- Управление, което се основава на общоприети, съгласувани и утвърдени принципи: върховенството на закона; разделение на властите; гарантирани права и свободи на гражданите; всеобщо избирателно право.

- Демократично пряко избиране на представителите в управлението и мандатност на властта; равенство.

- Управление, създаващо условия за прозрачност, откритост и участие на гражданите в управлението.

Web 2.0 поставя началото на нов етап в развитието на глобалната мрежа, който се характеризира с активното участие, създаване и оформяне на Интернет пространството от всички потребители. Очакванията от Web 2.0 са да допринесе чрез инструментите си екстензия на свободата, на достъпа до информация; силно гражданско влияние и контрол върху управлението; обективност на информацията поради неограниченото количество и разнообразните източници; премахване границите на цензурата; децентрализирани процеси, бърза организация на гражданите и въздействие върху властта по различни проблеми от социален, икономически, политически, културни и др.; директен контакт с политиките; абсолютна публичност на политическите дейности при вземане на решение; равенство; автентично действие на индивидуалните права и свободи; скорост, прозрачност.

Според изследователите могат да се идентифицират и други очаквания. Утопията е „е-топия“, а Интернет – „фантазмът www“¹. Фантазмите (очакванията) са свързани с осъществяване на противоречиви желания на индивида за аз, равенство, видимост. Очакванията са еуфорични – за неутралност на пространството на Интернет². Загубват се идеологическите ориентири в ко-

¹ Дичев, Ивайло. Е-топии. Фантазмът WWW. В: сп. Социологически проблеми. Интернет – общество – култура, бр. 3-4/2004, с. 61-71.

² Манчев, Боян. Протей и протезите. Предварителни съображения за антропологическия анализ на новите медии и Интернет. В: сп. Социологически проблеми. Интернет – общество – култура, бр. 3-4/2004, с. 72-81.

муникацията, повишава се индивидуалната свобода и се разпада масовата аудитория³.

Регулацията на Интернет и защитата на информацията, авторството остават и към настоящия момент най-проблемната зона в неконтролируемото пространство на социалните мрежи. Генерираните и споделени съдържания най-често нямат авторство. Зоните на собственост са фини, напр. информацията на профили във Фейсбук, собственост върху снимки, видео, текстове. Своеобразна защита се забелязва в коментарите с идентичност с потребителските имена. Търговското споразумение АСТА е опит за регулиране на авторското право в Интернет, тегленето и използването на информация, противодействие на плагиатството. Очевидно е, че законодателните инициативи се нуждаят от трансформиране спрямо новите медии и мрежи; потребителите вярват в свободата на достъпа до информация; социалните мрежи се организираха на протест срещу споразумението. От регулации се нуждаят сигурност на информацията, защита на авторското право, плагиатството, кражбата на профили и продажбата на лична информация.

Как социалните мрежи влияят върху демократичното управление? Преди всичко чрез динамична и актуална информация, разпространяваща се мигновено. Всяко решение на национално ниво се отразява чрез електронните сайтове на медии. В блоговете си журналисти и граждани предлагат собствена интерпретация и позиция, коментари. Гражданите коментират нелицеприятни факти. Появата на алтернативни медии в онлайн пространството дава възможност широко споделяне от потребителите на статии, мнения, коментари, рубрики, да се създават анти-настроения. Въздейства се върху репутацията на политиците и те се изобличават в укриване на истината.

Социалната значимост и въздействие на мрежите в България проличава на самоорганизираните спонтанно граждански протести посредством Facebook, блогове и Twitter срещу решения на правителството. Например протест срещу шистовия газ, срещу промените в Закона за горите и защитата на природата и морския бряг.

Предимствата от използване на социалните мрежи за влияние върху управлението са: всяка тема може да стане значима и обсъждана; участникът сам изгражда идентичност по избор; общуването и диалогът с хора от цял свят е без ограничения; изразява се публично собствено мнение по актуални въпроси; гласност; включване в общности и групи по интереси; достъп до документи (протоколи, решения и пр.) на институциите; неограничен достъп до различни знания; своевременна информация; хипертекстовият дизайн е условие за прозрачност и анализ.

³ Лозанов, Георги. Интернет-предчувствия. В: сп. Социологически проблеми. Интернет – общество – култура, бр. 3-4/2004, с. 82-86.

Рисковете при ползване на социални мрежи са: изключване на теми, индивид и групи по два признака – липса на технологичен достъп и умения за ползването на Интернет, което поражда неравенства на база статистически интервенции в Интернет⁴; отсъствие на критерии за качество на коментарите и дискусиите, напр. количество на мненията (voting) или аргументация (arguing); краен плурализъм; излишна драматизация на събития; инсцениране на събития.

Популярността на социалните мрежи е мотивирала 78 правителства за създаването на официални страници във Facebook и канали в Twitter. Лидер в използването им е САЩ, където 66 % от държавните ведомства поддържат акаунти в тях. 14 страни предоставят на своите e-government портали възможност за обмен на моментални съобщения (IM или чат), като през тях потребителите могат да осигурят връзка основно с кол-център. Тази функционалност е популярна в страните от Южна Америка⁵.

Интересни приложения на социалните мрежи имат в Словения. Гражданите и могат да контролират държавните разходи онлайн. Осигурявайки такова високо ниво на прозрачност, съответната комисия се надява, че ще повиши отговорността на държавните служители по отношение на изразходваните средства. Пак в Словения се разработва портал с приложение, което ще предоставя на потребителя информация за лобистка дейност в Словения. Идеята е да се разбере кой в държавната администрация отстоява едни или други бизнес интереси.

Институциите в България присъстват във Facebook със страници на трите власти:

Народното събрание притежава страница, не е обновявана от март 2012 г. След проверка на частта информация се оказва, че не е официална страница. Вграден е официалният сайт, в който има връзки към facebook, twitter, digg и RSS. Не се открива място за обратна връзка

Министерски съвет притежава група и страница във Facebook с неясна информация. Сайтове имат всички министерства и Министерски съвет.

Съдебна власт има само локации на ВАС и ВКС и профил на Съюз на съдиите в България. Сайтове имат всички институции на национално и на местно ниво.

Изключителен пример за ползване на социалните мрежи и търсене на интерактивен диалог с гражданите е Столична община. Впечатляваща актуалност, дизайн, навигация на сайта; ползваемост, социалност (sociability) и класификация (taxonomy). Предлагат се видео излъчвания на заседания на Столичен общински съвет; виртуално деловодство; столичен форум и блог. В

⁴ Христов, Тодор. Цифрови неравенства. В: сп. Социологически проблеми. Новата медийна констелация, бр. 3-4/2008.

⁵ По данни на списание CIO.

официалния блог на Столична община се предлага цялостна връзка и интерактивност с гражданите. Връзки към Facebook, Youtube, Twitter, Rss; коментари, мнения, дискусии. Отделните членове на управлението на Общината имат виртуално приемно време и директен форум за контакт с тях.

Общото наблюдение показва, че комуникацията през инструментите на социалните мрежи с държавните ведомства в България нито е лесно, нито е ефективно.

Политическите партии в България за съжаление създават блогове, сайтове и профили малко преди и по време на предизборни кампании. След това се изоставят. Рядко се актуализират.

Социалните мрежи се явяват като компенсаторен механизъм при липса на информация, анализ и обективно мнение по неудобни за властта теми. Формира се ангажирано гражданско общество през социалните мрежи. В България се наблюдава осъзнаване на рисковете на използване на социалните мрежи, но предимствата надделяват. Констатира се общата тенденция за нарасналата роля, влияние и потенциал на социалните мрежи върху демократизацията на управлението.

Следването на социалната медийна стратегия за определен период от време ще даде ясна представа на компанията как се развива нейната дейност, къде са плюсовете и минусите, кои кампании са били успешни, къде са възникнали проблеми. Подробният анализ и съпоставка с развитието на други подобни организации може да доведе до следваща по-успешна стратегия, която да залага на нови неща или решаване на стари проблеми. Успешната медийна стратегия би била тази, която обединява основните функции на интернет – информативност и забавление. Каквото и да се избере обаче, подходът трябва да е фокусиран, целите да са реалистични, да не се разчита на автоматизация, а на постоянното поддържане на профила и постоянство на екипа.

ЛИТЕРАТУРА

1. Дичев, И. 2004. Е-топии. Фантазмът WWW. сп. Социологически проблеми. Интернет – общество – култура, бр. 3-4, с. 61-71
2. Лозанов, Г. 2004. Интернет-предчувствия. В: сп. Социологически проблеми. Интернет – общество – култура, бр. 3-4, с. 82-86
3. Манчев, Б. 2004. Протей и протезите. Предварителни съображения за антропологическия анализ на новите медии и интернет. В: сп. Социологически проблеми. Интернет – общество – култура, бр. 3-4, с. 72-81
4. Христов, Т. 2008. Цифрови неравенства. В: сп. Социологически проблеми. Новата медийна констелация, бр. 3-4.

5. <http://www.creatingopengov.com.au/preso/IPC-COG-2012-Laurel-Papworth-Social-Media-Strategy.pdf> – 16.11.2012
6. <http://www.slideshare.net/mariagulenova/publishing-businesssocial-networks-10001509>-15.1.2013
7. http://cio.bg/4775_amerikancite_mogat_da_se_registrirat_za_izborite_vav_facebook

СОЦИАЛНИТЕ УСЛУГИ ОТ ОБЩ ИНТЕРЕС В ЕС – ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА И ИНОВАЦИИ

доц. д-р Христина Благойчева
Икономически университет, Варна

SOCIAL SERVICES OF GENERAL INTEREST IN EU – CHALLENGES AND INNOVATIONS

Hristina Blagoycheva

ABSTRACT: Social services of general interest (SSGI) are very important issues to providing for social protection and social inclusion of EU citizens. The challenges in addressing SSGI grow up in present day. The ageing of the population instigates growing demand of social and health services, which requires more financial resources for satisfying this demand. In the same time, the global economic crisis and following recession calls for a significant budget constrains. For that reason the EU member states are already looking for a ways in modernizing the social services sector and possibilities for mostly efficient and economic effective financing of high-quality social services.

KEYWORDS: social services of general interest, European social model, social protection.

Социалните услуги от общ интерес (СУОИ) играят важна роля, тъй като допринасят значително за изпълнението на основните цели на ЕС – социално и икономическо сближаване, високо ниво на заетост и социално включване. СУОИ са специфична част от услугите от общ интерес¹, които са ключов елемент на европейската икономика, особено в условията на икономическа и финансова криза. Те включват различни непазарни услуги (социална защита, здравеопазване, задължително образование и др.), задължения на държавата (вътрешна сигурност и правосъдие), услуги от общ икономически интерес (електроснабдяване, телекомуникации, транспорт, водоснабдяване, сметоизвозване, енергетика и др.). Затова и в последните години ролята на ЕС за развитието и прилагането на социалните услуги от общ интерес

¹ По отношение на точната терминология, в рамките на Съюза все още съществуват дебати. По тази причина страните-членки отправиха искане до Комисията да въведе яснота по въпроса. Съответно (и имайки предвид ограниченията, свързани с първичното законодателство на ЕС), Европейската комисия формулира следното определение: „Услуги от общ интерес са услуги, които се разглеждат от публичните органи на държавите-членки като услуги, които са от общ интерес и следователно са предмет на специфични задължения за обществена услуга“ [COM(2011) 900 окончателен, с. 4].

е в центъра на дебатите във връзка с бъдещето на Европейския социален модел.

Целта на настоящия доклад е да представи особеното положение на социалните услуги от общ интерес в ЕС, да изведе основните предизвикателства пред ефективното им функциониране и да посочи някои от основните мероприятия на ниво ЕС, облекчаващи функционирането на качествени социални услуги и достъпа на европейските граждани до тях.

Признавайки значимостта на добре функциониращите, достъпни и качествени услуги от общ интерес, осигуряващи качествен живот на европейските граждани, през 2003 г. Европейската комисия одобрява Зелена книга на услугите от общ интерес [COM(2003) 270 final]. Зелената книга поставя началото на широка публична консултация относно най-доброто осигуряване на качествени услуги от общ интерес (включително и социални такива) в Европейския съюз. Комисията получава около 300 предложения и коментари от широк кръг респонденти в страните-членки². Докладът, изготвен от администрацията на Комисията за анализа и отговорите на поставените предложения, е в основите на създадената в последствие Бяла книга на услугите от общ интерес [COM(2004) 374 final].

Социалните услуги са един от елементите на Европейската система за услуги от общ интерес, но те са важен опорен момент за Европейския модел и общество. Предоставянето и ползването на качествени социални услуги е важна предпоставка за постигане на социално включване. Същевременно предоставянето им се свързва със създаване на нови работни места (за лица, които да работят в тази насока), което е в съзвучие с целите на Лисабонската стратегия. През април 2006 г. Европейската комисия провежда широка консултация с държавите-членки, с доставчиците и потребителите на социални услуги, за да може да се прецени по-точно характера им и да се изследва опита на заинтересованите субекти в прилагането на европейското законодателство. Проведената консултация извежда на преден план тяхната важност за постигане на основните цели, заложили в модела на Социална Европа – социално, икономическо и териториално сближаване, постигане на икономически растеж и високо равнище на заетост при отчитане на обстоятелствата на местната действителност.

Въпреки, че организацията и функциите на социалните услуги от общ интерес проявяват различия в рамките на ЕС, те, като цяло, могат да бъдат обособени в две основни групи [COM(2006) 177 окончателен, с. 4]:

- схеми за задължително и допълнително социално осигуряване, покриващи основните рискове на труда и живота, свързани със здравето, старостта, инциденти на работното място, безработицата и инвалидността;

² Пълният текст на получените предложения и коментари е достъпен на уеб-сайта на Европейската комисия на: http://europa.eu.int/comm/secretariat_general/service_general_interest/comments/public_en.htm

– други услуги, предоставяни директно на лицето, играещи превантивна и социално-сближаваща роля. Те включват: подпомагане за лица, изправени пред лични проблеми (например задължнялост, безработица, разпадане на семейството и др.); дейности, осигуряващи на засегнатото лице възможност за реинтегриране в обществото (рехабилитационни процедури, езиково обучение на емигрантите и др.) и на трудовия пазар (например курсове за преквалификация); дейности по подпомагане на лицата с дългосрочни проблеми (здравни или свързани с инвалидност); социално настаняване, грижи за децата и други дългосрочни грижи.

Но компетенциите на ЕС във връзка с предоставянето на социалните услуги от общ интерес трябва да се разглеждат във връзка с концепцията за поделената отговорност и компетентност между Съюза като цяло и отделните страни-членки. Страните, сами за себе си, са свободни да дадат определение на това какво са услуги от общ интерес, какво е тяхното съдържание и как те да бъдат организирани, финансирани, предоставяни и контролирани. От своя страна, при регламентирането на съдържанието и предоставянето на услугите, от страните-членки се изисква да спазват споделени общи правила и принципи, регламентирани от Европейската общност.

Услугите трябва да оперират на основата на принципа на солидарността и да поддържат еквивалентност между принос и полза. Но за да осигурят тази еквивалентност, независеща от благосъстояние и доходи, те се нуждаят от публично финансиране. Социалните услуги от общ интерес могат да са обширни или персонализирани, в зависимост от това на какви нужди трябва да отговорят за да могат едновременно както да гарантират фундаменталните човешки права, така и да защитят най-уязвимите лица. Предоставянето им не трябва да е с цел печалба, а по-скоро като отговор на най-трудните ситуации в живота на хората. Важна роля при предоставянето на социалните услуги трябва да се отдава на доставчиците с нестопанска цел и на работниците доброволци. Те изразяват гражданския капацитет и допринасят за социално приобщаване и сплотеност в рамките на отделните местни общности. Може да се очаква, че СЪОИ са здраво вкоренени в местните културни традиции. Това често намира израз в близостта между предоставящите услуги и бенефициентите на системата, позволяваща вземане под внимание и на някои специфични нужди.

На практика всички тези услуги започват да участват в процес на модернизирване и пригаждане към новите европейски обстоятелства, за да може да се вземат предвид новите променливи потребности на европейските граждани. Същевременно трябва да бъде отчетено, че независимо от постигнатите резултати в изпълнението на различните мерки и предписания, прилагани от правителствата, местните власти, различните донори и доставчици, налице са и някои проблеми, поставящи предизвикателства пред ефективното функциониране на услугите от общ интерес в Съюза.

Застаряването на европейското население е ключова предпоставка за нарастващото търсене на здравни и социални услуги. Предвижданията на Европейската комисия са, че в периода 2010 – 2060 г., дела на населението на Съюза, на възраст над 65 години се очаква да нарасне до почти една трета от цялото население. Таблица 1 представя среден дял от 17,4 % през 2010 г. и 29,5 % през 2060 г., което е нарастване с около 170 %.

Най-нисък ще е дялът на възрастното население в Ирландия – 21,9 % и във Великобритания – 24,6 %. Най-значително застаряване се очаква в Латвия, където дялът на лицата на възраст над 65 години се очаква да достигне 35,6 % от общия брой на населението (това е повече от една трета). Следват Румъния (с 34,8 %), Полша (с 34,6 %), Словакия (с 33,5 %) и Германия (с 32,8 %). Но като цяло може да се каже, че се очаква през 2060 г. дялът на лицата над 65 години в различните европейски страни да се движи между една четвърт и една трета от общия брой на населението им.

Таблица 1. Очаквания за дела на населението на възраст 65+ спрямо общия брой на населението в страните от ЕС (в %)

	2010 г.	2020 г.	2040 г.	2060 г.
ЕС 27	17,4	20,3	27,0	29,5
Австрия	17,6	19,9	27,7	29,2
Белгия	17,2	19,3	24,3	25,5
България	17,6	21,0	27,6	32,6
Великобритания	16,5	18,8	23,2	24,6
Германия	20,5	23,2	31,7	32,8
Гърция	19,1	21,1	28,3	31,2
Дания	16,6	20,0	24,7	25,5
Естония	17,0	19,3	24,9	30,5
Ирландия	11,5	14,6	20,3	21,9
Испания	17,0	19,2	28,0	31,4
Италия	20,3	22,4	30,0	31,6
Кипър	13,2	16,6	21,3	27,6
Латвия	17,3	19,2	26,8	35,6
Литва	16,1	17,7	25,6	31,2
Люксембург	14,0	15,8	23,0	26,4

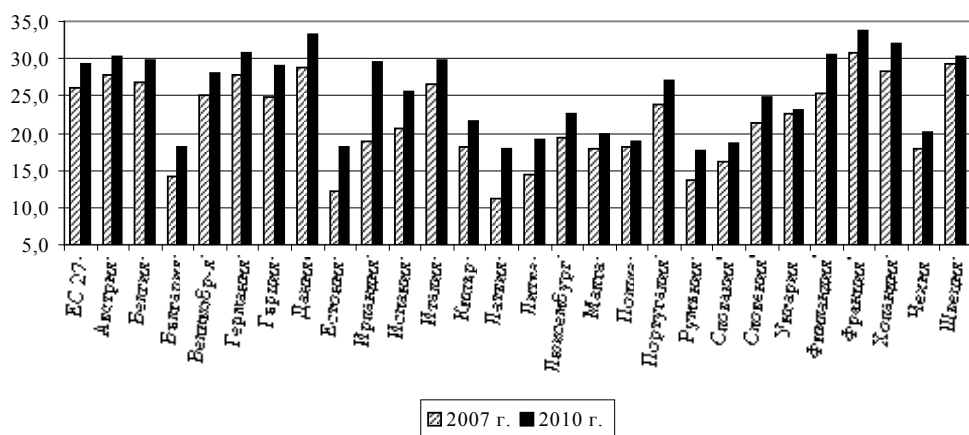
Малта	15,1	20,7	25,1	31,2
Полша	13,5	18,2	25,3	34,6
Португалия	18,0	20,7	28,2	32,0
Румъния	14,9	17,6	25,7	34,8
Словакия	12,3	16,4	24,4	33,5
Словения	16,5	20,0	27,7	31,5
Унгария	16,7	20,0	25,1	32,2
Финландия	17,3	22,3	25,5	27,1
Франция	16,7	20,3	25,6	26,6
Холандия	15,4	19,9	27,0	27,2
Чешка Република	15,4	19,8	25,1	30,6
Швеция	18,3	20,7	24,1	26,3

Източник: The 2012 Ageing Report, p. 299.

Застаряването, освен с физическото изхабяване на организма, може да бъде свързано и с други проблеми – множество хронични заболявания, инвалидност и различни зависимости – и то за дълъг период от време. Практиката показва, че нуждата от и търсенето на социални и здравни услуги е строго съответстваща на повишаването на възрастта [The 2009 Ageing Report]. Това означава, че със застаряването на населението ще се увеличи натиска за осигуряване на повече и по-различни грижи и социални услуги. Предвижданията на Европейската комисия показват, че броят на възрастните хора в ЕС, нуждаещи се от издръжка и разчитащи на редовни грижи ще е почти двоен през 2060 г, увеличавайки се до 238,7 % в Люксембург, 218,6 % в Ирландия, 172,7 % в Кипър, 131,2 % в Словакия, 129,0 % в Словения, 128,2 % в Норвегия, 127,5 % в Испания, 125,7 % в Дания и 124,3 % в Чешката република. От 100 до 115 % е нарастването във Финландия, Малта, Франция, Унгария и Полша. Най-ниско е увеличението в Латвия (21,8 %), България (44,3 %) и Италия (49,2 %) [The 2012 Ageing Report, p. 359].

За предоставянето на адекватни социални грижи и услуги ще са необходими сериозни финансови ресурси, които се осигуряват от съответния публичен бюджет. Фигура 1 показва как се изменят размерите на разходите за социална защита, като дял от БВП, в периода 2007 – 2010 г.

Фиг. 1. Разходи за социална защита, като процент от БВП

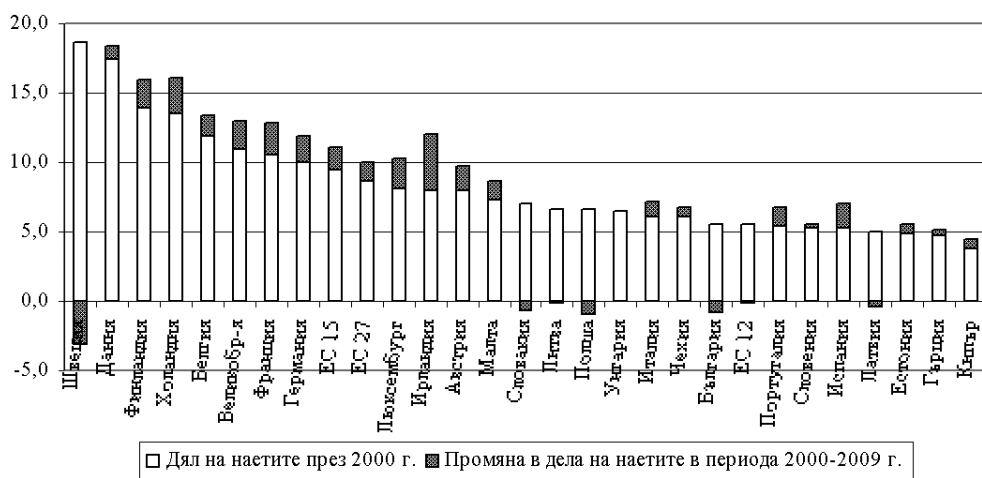


Източник: Eurostat Newsrelease, 2012, р. 2.

Още в разглеждания период разходите средно на ниво ЕС 27 се увеличават от 26,1 на 29,4 % от БВП. Във всички европейски страни се отчита нарастване. Най-значимо е то в Ирландия (от 18,9 на 29,6 %), в Латвия (от 11,3 на 17,8 %), в Естония (от 12,1 на 18,1 %), Финландия (от 25,4 на 30,6 %), Испания (от 20,7 на 25,7 %), Литва (от 14,4 на 19,1 %) и България (от 14,1 на 18,1 %). Най-високи стойности на разходите за социална защита се отчитат в Дания, Франция и Холандия (над 33 %), а най-ниски – в Румъния, Латвия, Естония и България (около 18 %). До голяма степен причините се коренят в последиците от икономическата криза, но факторът застаряващо население остава и в следствие. Следователно търсенето на социални услуги ще продължава да се разширява, което ще изисква и все повече средства за тяхното финансиране.

Растежът в търсенето на социални услуги провокира необходимостта от по-голям брой работещи в този сектор. От 2000 г. до 2009 г. общата заетост в ЕС 27 нараства със 7,9 %, което означава 15,5 милиона нетни нови работни места. Но това увеличение не е еднакво във всички сектори. Отчетено е, че 4,2 милиона от новите работни места (повече от една четвърт) са само в секторите здравеопазване и социални дейности, което показва, че заетостта в тях се увеличава по-бързо от колкото в другите сектори. През 2009 г. заети с предоставянето на социални и здравни услуги са 21,4 милиона лица, основната част от които (19,1 милиона или 89 %) са в 15-те стари страни-членки на ЕС. Останалите 11 % (2,3 милиона човека) работят в новите 12 страни-членки [SEC(2010) 1284 final, р. 9]. Фигура 2 представя дела на лицата, наети в секторите здравеопазване и социални дейности по отделни страни и промяната в техния брой през периода 2000 – 2009 г.

Фиг. 2. Дял на наетите в секторите здравеопазване и социални дейности (като % от общия брой на наетите) в ЕС за периода 2000 – 2009 г.



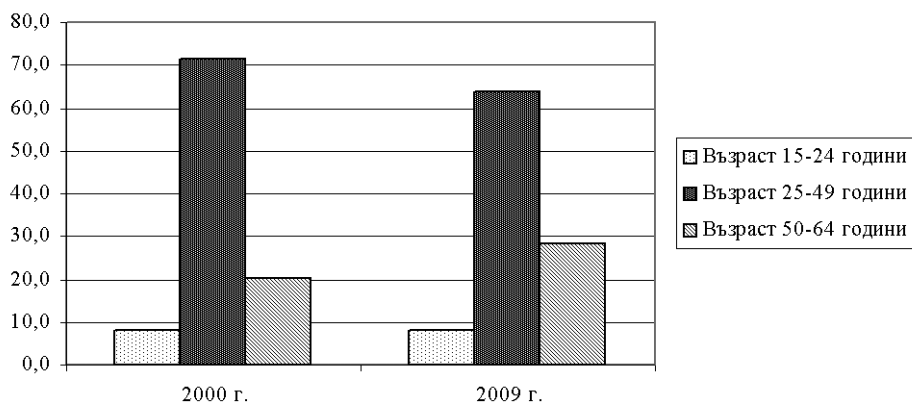
Източник: SEC(2010) 1284 final, p. 10.

От фигурата се забелязва, че по-голямата част от новите работни места са в 15-те стари страни-членки. При среден ръст в ЕС27 от 1,3 %, в ЕС15 промяната е в размер на 1,6 %. Същевременно за новите 12 страни-членки промяната е в размер на -0,1 %. Най-значително нарастване се регистрира в Ирландия (4,0 %), Холандия (2,6 %), Франция (2,3 %), Люксембург (2,2 %) и Финландия и Великобритания (2 %). От друга страна делът на работната сила намалява в Швеция (-3,1 %), Полша (-1,0 %), България (-0,8 %), Словакия (-0,7 %), Латвия (-0,4 %) и Литва (-0,2 %). Така, разглеждайки еволюцията на заетостта в секторите, осигуряващи социални услуги от общ интерес, могат да се открият три категории европейски страни. В първата група могат да бъдат включени Швеция, Дания, Финландия, Холандия, Белгия, Великобритания и Франция, където делът на заетите в тези сектори се движи в порядъка от 13 до 18 % от общото работещо население. Стойностите са доста над средното ниво за ЕС 27 (10 %) и тяхното нарастване за периода е по-бързо от средното за ЕС 27 (с изключение на Швеция, където не само че няма нарастване, а дори спад с 3,1 %). Във втората група могат да бъдат включени Германия, Люксембург, Ирландия и Австрия. При тях делът на заетостта в секторите здравеопазване и социални дейности варира от 9,7 % (за Австрия) до 12 % (за Ирландия) и нараства по-бързо от средното нарастване за ЕС 27. Към третата група могат да бъдат причислени останалите страни, където делът на заетите в разглежданите сектори варира от 4,4 % (за Румъния) до 7,7 % (за Малта) и нарастването е не само по-ниско от

средното за ЕС 27 (с изключение на Испания), но дори и отрицателно (в Полша, България, Словакия, Латвия и Литва).

По-нагоре се посочи, че в сектора, предоставящ социални услуги от общ интерес в ЕС са заети 21,4 милиона лица. От тях 16,8 милиона са жени. Данните на Евростат посочват, че в повечето страни разликите в доходите на мъжете и жените в този сектор са по-големи отколкото в другите сектори на икономиката. Това означава, че в повечето случаи работата в сектора е непривлекателна за жените и те, при възможност, биха се преместили на друга работа. Същевременно данните на фигура 3 показват, че контингентът на лицата, наети в секторите здравеопазване и социални дейности застарява.

Фиг. 3. Дял на наетите в секторите здравеопазване и социални дейности в ЕС 27 по възрастови групи през 2000 г. и 2009 г.



Източник: SEC(2010) 1284 final, p. 14.

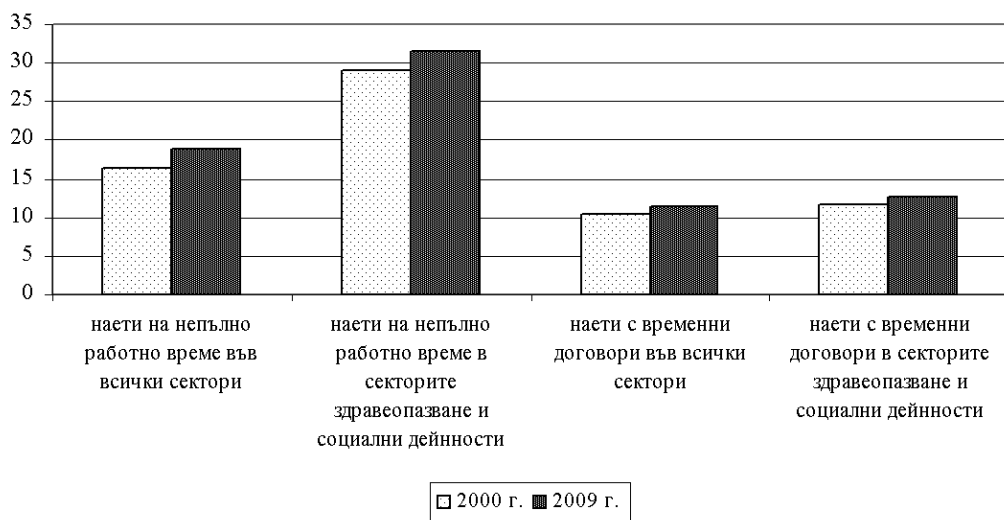
Преобладаващата възрастова група от лицата, наети в тези сектори е в интервала от 25 до 49 години. Но докато през 2000 г. те са формирали 71,6 % от общия брой работещи в здравеопазването и социалните дейности, то през 2009 г. дялът им спада на 63,8 %. Успоредно с това се увеличава дялът на наетите лица на възраст от 50 до 64 години – от 20,4 % на 28,2 %.

Ако изследването на структурата на работната сила в секторите, осигуряващи социалните услуги от общ интерес продължи, ще се открие и друга неблагоприятна тенденция – несигурността по отношение на пълната заетост на работещите. Фигура 4 представя две сравнения по отношение на условията на наемане на работа в секторите здравеопазване и социални дейности, от една страна и всички останали сектори на икономиката, от друга. Първото сравнение е по отношение на дялът на лицата, наети на непълно работно време в двата вида сектори през 2000 г. и 2009 г. И в двата случая, за периода, се отчита нарастване, което може да се обясни с последиците от

кризата и с новите икономически условия, налагащи гъвкавост на работодателите за най-пълноценно използване на трудовия потенциал на работниците в съответствие с необходимата за извършване работа. Същевременно обаче, и през двете изследвани години, дялът на наетите на непълно работно време в социалния сектор е много по-голям, което не допринася особено за стабилността на техните доходи.

Второто сравнение разглежда дела на лицата, наети на временни договори в двата вида сектори. И тук тенденциите са същите – дялът на лицата, наети на временни договори в секторите здравеопазване и социални дейности е по-голям от този в останалите сектори на икономиката.

Фиг. 4. Дял на непълната наетост в ЕС 27 през 2000 г. и 2009 г.



Източник: SEC(2010) 1284 final, р. 17, 18.

Или като обобщение, за работната сила в секторите, предоставящи социални услуги от общ интерес, може да се каже, че тя е с преобладаващо женско участие, нископлатена, застаряваща и с по-малка сигурност в трудовите отношения спрямо другите сектори от икономиката. Изброеният списък от характеристики прави сектора непривлекателен за работа, въпреки значимата му роля в живота на останалата част от населението.

Затова модернизирването на социалните услуги е едно от най-важните изисквания, пред които се изправят европейските страни днес. От една страна тези услуги играят важна роля за социалната кохезия. От друга – техният потенциал за трансформиране и създаване на нови работни места, ги правят важна част от изпълнението на Лисабонската стратегия и Стратегията Европа

2020. Застаряването на населението провокира нарастването в търсенето на социални и здравни услуги, което изисква повече финансови средства за задоволяване на това търсене. Същевременно глобалната икономическа криза и последвалата я финансова рецесия налагат необходимостта от значителни бюджетни ограничения в публичния сектор. Затова Европейската комисия, съвместно с държавите-членки и с представители на потребителите и доставчиците на услуги предприемат редица инициативи за модернизация на сектора на социалните услуги и възможности за най-ефикасно и икономически ефективно финансиране на висококачествени социални услуги.

През 2007 г. Комисията представя стратегия за подкрепа на качеството на социалните услуги в ЕС [COM(2007) 725 окончателен]. В допълнение, чрез програма „ПРОГРЕС“³, в периода 2008 – 2010 г. се финансират осем проекта за разработване на инструменти, определящи, измерващи и подобряващи качеството на социалните услуги от общ интерес и най-вече тези, свързани с дългосрочните грижи.

През октомври 2010 г. Комитетът за социална закрила приема доброволна европейска рамка за качеството на социалните услуги [COM(2011) 900 окончателен]. Тя поставя три направления: увеличаване на яснотата и на правната сигурност при организацията, възлагането, финансирането и комуникацията при изпълнението на услугите от общ интерес като цяло; осигуряване на равен достъп на всички европейски граждани до основни услуги, необходими за нормалното им съществуване; насърчаване на качеството особено при социалните услуги от общ интерес. Подчертава се важното значение на участието на потребителите в определянето и оценката на качеството на социалните услуги. Рамката е изградена с необходимата гъвкавост, позволяваща прилагането ѝ към различни социални услуги с регионален, национален и местен характер и осигуряваща съвместимост със съществуващите национални подходи за качество.

През 2011 г. Европейската комисия приема Инициатива за социално предприемачество [COM(2011) 682 окончателен], подкрепяща развитието и прилагането на нови и социални новаторски начини за предприемачество и за извършване на социални услуги. Инициативата е във връзка с ангажиментите на Комисията, поставящи социалната икономика и социалните иновации в центъра на работата по стратегия „Европа 2020“.

Фондациите в отделните европейски страни играят все по-голяма роля при предоставянето и финансирането на социалните услуги от общ интерес в ЕС. Но пред тях стоят определени трудности при установяване в други държави-членки или при обединяване на средствата си в наднационален мащаб.

³ Програмата „ПРОГРЕС“ е програма на Европейския съюз за заетост и социална солидарност. Програмата осигурява финансова подкрепа за изпълнението на целите на социалната програма на ЕС.

За целта през 2011 г. Европейския икономически и социален комитет внася становище относно „Статут на европейска фондация“ [ЕИСК,2011]. Статутът е добра възможност за насърчаване на работата на фондациите, занимаващи се с обществено-полезна дейност в ЕС. Още повече, че те са допълнителен източник за осъществяване на социални услуги от общ интерес, оперирайки с активи на стойност между 350 до 1000 милиарда евро, годишни разходи между 83 до 150 милиарда евро и осигуряващи заетост на пълно работно време на около 1 милион души в ЕС [ЕИСК,2011, с. 31]. През 2012 г. европейската комисия поставя на обсъждане предложение за регламент, уреждащ създаването на Европейски фондации [COM(2012) 35 окончателен]. Комисията предлага установяването на обща европейска уредба, позволяваща създаването на нов вид транснационални фондации, осъществяващи дейности по предоставянето на услуги от общ интерес за общността.

Все пак, доколкото дефинирането на мисиите и обектите на социалните и здравни услуги е компетенция на отделните страни-членки, правилата на Европейската общност като цяло могат да влияят върху инструментите за тяхната доставка и финансиране. Възприемането на различието между мисии и инструменти подпомага създаването на по-голяма прозрачност при търсенето на варианти за задоволяване на еволюиращите нужди на потребителите. Но това трябва да се осъществява при отчитане на специфичната им природа в условията на индивидуалните потребности, между които са и солидарността, доброволното обслужване и включване на уязвимите групи от населението. По-специално, приемането на тези различия може да подпомогне страните-членки, които прилагат пазарноориентирана система за доставка на социални и здравни услуги да предвидят възможното въздействие на европейското законодателство в областта на конкуренцията. Но разбира се, за страните-членки това остава въпрос на личен политически избор – дали да използват такива системи или да осигуряват социалните услуги чрез данъчно финансирани държавни агенции. В тяхна помощ е и прилагането на Отвореният метод на координация в областта на социалното включване и социалната защита, чрез който правителствата имат наблюдение върху най-добрите практики и възможност за въвеждане на някои от полезните им елементи.

ЛИТЕРАТУРА

1. COM(2007) 725 окончателен. Услуги от общ интерес, включващи социални услуги от общ интерес: нов европейски ангажимент, Съобщение от Комисията до Европейския парламент, до Съвета, до Европейския икономически и социален комитет и до Комитета на регионите, Брюксел, 20.11.2007.
2. COM(2011) 682 окончателен. Инициатива за социално предприемачество – създаване на благоприятен климат за социалните предприятия – ключови участници

в социалната икономика и иновации, Съобщение от Комисията до Европейския парламент, до Съвета, до Европейския икономически и социален комитет и до Комитета на регионите, Брюксел, 25.10.2011.

3. COM(2011) 900 окончателен. Рамка за качеството на услугите от общ интерес в Европа, Съобщение от Комисията до Европейския парламент, до Съвета, до Европейския икономически и социален комитет и до Комитета на регионите, Брюксел, 20.12.2011.
4. COM(2012) 35 окончателен. Предложение за регламент на съвета относно устав на европейска фондация (ЕФ), Европейска комисия, Брюксел, 08.02.2012.
5. ЕИСК, 2011. Становище на Европейския икономически и социален комитет относно "Статут на европейска фондация" (становище по собствена инициатива), Официален вестник на Европейския съюз, 19.01.2011, C18/30-C18/34.
6. COM(2003) 270 final. Green Paper on Services of General Interest, Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and Committee of the Regions, Brussels, 21.05.2003.
7. COM(2004) 374 final. White Paper on services of General Interest, Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and Committee of the Regions, Brussels, 12.05.2004.
8. COM(2006) 177 final. Implementing the Community Lisbon Programme: Social Services of General Interest in the European Union, Communication from the Commission, Brussels, 26.04.2006.
9. Eurostat Newsrelease, 2012. EU27 Spent 29,4 % of GDP on Social Protection in 2010. Eurostat Newsrelease 165/2012, 27.11.2012.
10. SEC(2010) 1284 final. Second Biennial Report on Social Services of General Interest, Commission Staff Working Document, Brussels, 22.10.2010.
11. The 2009 Ageing Report. Economic and Budgetary Projections for the 27 EU Member States (2008 – 2060), European Economy 2/2009.
12. The 2012 Ageing Report. Economic and Budgetary Projections for the 27 EU Member States (2010 – 2060), European Economy 2/2012.

ЕВРОТО СЛЕД НЕГОВОТО ВЪВЕЖДАНЕ – ПРОБЛЕМИ, НАСОКИ И ОЧАКВАНИ ПОЛЗИ ЗА СТРАНИТЕ ЧЛЕНКИ И КАНДИДАТЧЛЕНКИ ПОВРЕМЕ И СЛЕД ФИНАНСОВАТА КРИЗА

Христо Тотев

Технически университет, Габрово

EURO AFTER ITS INTRODUCTION – ISSUES GUIDELINES AND EXPECTED BENEFITS FOR MEMBER STATES AND CANDIDATE STATES DURING AND AFTER THE FINANCIAL CRISIS

Hristo Totev

ABSTRACT: The transition to the single currency was intended as a response to the dominance of the dollar worldwide. This situation is not very encouraging. Since its introduction in mid-May 2000. Euro loses about 24 percent of its value against the dollar. So in terms of performance in the currency markets the single currency can be seen as a total failure

KEYWORDS: euro, dollar, single currency, encouraging.

След въвеждането на еврото изводите от неговото съществуване са доста противоречиви.

Премаването към общата европейска валута беше замислено като отговор на доминирането на долара в световен мащаб. Настоящата ситуация обаче не е много обнадеждаваща. От въвеждането си до средата на месец май 2000 г. еврото губи около 24 % от стойността си спрямо долара. Така че от гледна точка на представянето си на валутните пазари общата европейска валута може да се разглежда като тотален провал. Слабите й позиции се дължат предимно на слабото доверие от страна на инвеститорите. Еврото бе въведено и с надеждата за привличането на повече преки чуждестранни инвестиции. Но евро-зоната не се превърна автоматично в магнит за капитали, както се надяваха създателите й. Това, което прави особено впечатление, е, че 55 % от преките чужди инвестиции, привлечени от ЕС миналата година се насочиха към две страни извън евро-зоната – Великобритания и Швеция. Дефицитът на инвестиции, с който приключи финансовата година, елиминира ефекта от доста високия излишък по текущата сметка на платежния баланс

в страните от евро-зоната, резултат именно от слабото евро, облагодетелстващо износителите. По-лошото е, че има твърде много причини инвеститорите да предпочитат САЩ като място за парите си вместо Европа. Някои от основните причини за това са: Съединените щати се радват на непознат в световната история икономически възход; икономическия растеж на Европа е сравнително слаб; Италия се тресе от поредната политическа криза; силно задлъжнялата Гърция най-вероятно ще задълбочи финансовата си криза; шефът на френската централна банка е разследван за възможни злоупотреби по време на престоя си във финансовото министерство; неспособността на Deutsche Bank и Dresdner Bank да осъществят очакваното от тях сливане; колективната оставка на членовете на Европейската комисия през миналата година и т.н. Причините за отлива на инвестиции е огромен. Дори преди време председателя на ЕЦБ посочи военните атаките на НАТО срещу някой страни като причина за отслабването на еврото. И не на последно място трябва да се вземат предвид и острите противоречия вътре в ЕС като една от важните причини за отблъскването на инвеститорите.

От друга страна еврото облагодетелства икономическите показатели. Миналата година евро-зоната отбеляза ръст от 0,2 %, като невисок темп на развитие през последните години. За първи път от 7 години на сам средното ниво на безработицата нараства. Еврото беше катализатор за структурни промени в региона. Най-осезаеми са реформите при капиталовите пазари. Общата валута е съществена предпоставка за създаването на общ капиталов пазар с повишена ликвидност, на който за компаниите, нуждаещи се от капитал, е по-лесно да заобиколят посредниците и да стигнат директно до инвеститорите. За инвеститорите пък валутния риск при инвестиране зад граница в рамките на евро-зоната се елиминира напълно. Корпоративните облигации се превърнаха в атрактивна алтернатива на държавните. Това доведе до истинска експлозия на корпоративния дълг. Така започна да намалява и делът на банковите заеми, който беше доста висок при въвеждането на еврото. Ако през 1998 г. емитираните от компаниите облигации са били на стойност 62 млрд. долара, за 2009 г. те надхвърлят 150 млрд. долара. Очертава се и друга особено важна тенденция – еврото се наложи на пазарите на облигациите, изпреварвайки долара. Чрез емисия на акции и облигации на обединените капиталови пазари компаниите са привлекли десет пъти повече средства, отколкото през 2005 г. Силно е нараснала и стойността на първоначалните емисии на акции, възлизащи на 55 млрд. долара, което е три пъти повече, отколкото през 1998 г.

Независимо от тези доста благоприятни резултати еврото все пак се оказва нежелана от инвеститорите валута. Повечето анализатори се обединяват около един основен извод – фундаменталните фактори са сравнително благоприятни, неизбежно обаче идва сравнението с безпрецедентния икономически бум в САЩ, което предопределя предпочитанията към зелените пари.

На второ място, стабилността на общата европейска валута е призвана да се поддържа от една институция, която все още е в процес на утвърждаване – ЕЦБ. Това, което разочарова инвеститорите, е проявяваната незаинтересованост от страна на служителите на банката, които в моменти, когато агонията на еврото беше очевидна, се задоволяваха с коментари, че единната валута е подценена и има потенциал на нарастване – неособено успокояващо в момент. В който еврото се срива до нива, по-ниски с 18 % спрямо стойността при въвеждането му. Едва от скоро започнаха да се изказват опасения, че слабото евро е заплаха за ценовата стабилност в евро-зоната. Това стана, когато през февруари беше достигнат определеният таван на инфлацията от 2 %. В дълго срочен план би могло да се очаква спад на цените. Използването на една валута прави очевидни разлики между отделните страни. Засега обаче това не може да се прояви напълно поради разликите в данъчното облагане. Синхронизацията на данъчните системи протича бавно, а и националните интереси като че ли все още успяват да надделеят.

Пресилено е да се смята че еврото би могло да изпревари долара като световна валута, поне за толкова кратко време. Независимо от наличието на критерии за членство в евро-зоната темпът на развитие на страните членки все още е различен. Оттам и прилагането на обща парична политика от страна на ЕЦБ се явява неуместен подход.

Претеглянето на изгодите и недостатъците от загърбването на паричната независимост, както и оценката на досегашните резултати от функционирането на валутния съюз, водят до нееднозначни изводи. Все пак показателно е, че в една страна като Великобритания, която до скоро абсолютно изключваше възможността за членство в евро-зоната, вече започнаха да се появяват силни привърженици на тази идея. В Дания се проведе положителен референдум, Швеция също. Разширяването на евро-зоната е един от начините за укрепване на общата европейска валута. Както и при въвеждането ѝ – остава надеждата, че експеримента в крайна сметка ще се окаже успешен. Но трябва да се отбележи и тъжния факт че за 16 месеца еврото успя да свали стойността си от 1,17 долара до 88 цента. Добрата новина е, че в момента европейската валута е евтина и сега е момента да се купуват евро, защото фундаменталните икономически показатели сочат, че е по-вероятно валутния курс да върви нагоре, а не да продължава да спада. Лошата новина обаче е, че еврото си остава валута без съюзници. Еврото се срива, защото изгледите за капиталови печалби са много по-добри извън евро-зоната, отколкото вътре нея. Като към това се прибави нежеланието на ЕЦБ да предприеме каквото и да било, за да защити собствената си валута, за никого не би трябвало да е изненада, че еврото потъва.

През 1998 г. водената при прехода към обща валута стабилизационната политика отчете успех: средната стойност на инфлацията спадна до 2 % за целия съюз при 2,6 % за 1996 г. и 8,7 за 1989 г. Бюджетният дефицит намаля до

2,4 % през 1997 г. при 6,1 % през 1993 г. Стопанството отбеляза среден ръст от 1,8 % за 1996 г., 2,7 % през 1997 г. и 2,8 % за 1998 г. На тази основа оптимистичните очаквания за ползата от общата валута предполагаха следното:

- Единната валута ще намали цената на трансакциите на фирмите поради отпадане на комисионните при обмяната и застраховките срещу валутен риск.

- Ще намалеят и разходите на търговски пътници и туристи.

- Общото очаквано понижение на цените, макар и с малък процент, ще освободи капитал, който през 90-те години не достига в Европа.

- Единната валута ще улесни дългосрочното инвестиционно планиране, тъй като отпада валутният риск и пазарът става „по-прозрачен“.

- Ценовите списъци ще се изготвят по-лесно, вътрешното ценообразуване в експортноориентираните предприятия ще се улесни.

- Промяната на валутния курс като протекционистична практика ще изчезне и ще се засили натискът върху монополите, които действат в национални граници.

- Ще бъде невъзможно да се извличат краткотрайни експортни предимства чрез девалвация на националната валута.

- Ще се установи по-трайно равновесие между производителност на труда, възнаграждение и заетост и това равновесие няма повече да се нарушава от нееднаквата инфлация.

- Ще се засили конкуренцията, тъй като ще отпадне възможността за извоюване на експортни предимства по друг начин освен с повишаване на производителността.

- Ще има пълна съпоставимост между цени и разходи в различните региони на ЕС.

- От общата валута се очаква да създаде единен капиталов и дългов пазар, конкурентен на американския.

- Засега три четвърти от европейските компании предпочитат банково кредитиране, но пазарът на държавни ценни книжа вече се оформя: до момента с пуснати в обръщение облигации за над 1,8 трилиона евро.

Политиците в ЕС твърдят, че именно предстоящата поява на еврото не допусна азиатската финансова криза да се разпростре в Европа. Валутите в зоната останаха стабилни, докато почти всички останали бяха обект на спекулативни атаки. Всеки може да открие банкова сметка в новата валута без оглед на това дали е жител на зоната или не. Цените в областта ще станат лесно съпоставими, което ще доведе до изостряне на конкуренцията и в резултат на това до едновременно по-евтини и по-качествени стоки и услуги.

След присъединяването на Литва, Латвия, Естония, България и Румъния се получава едно естествено леко обезценяване на единната европейска валута, като се заговаря и за Европа на две скорости, но след адаптирането на техните икономики към по-старите страни членки тенденциите отново се

връщат на оптимистичната вълна и очакванията са за още разширяване на границите чрез приемане на нови страни, като Македония, Сърбия, Албания и дори Турция.

ЛИТЕРАТУРА

1. Тотев, Христо (2012). *Управление и финансиране на проекти*. Габрово. ISBN 9789544360436.
2. Масларов, Светослав (1998). *Валута и международни финанси*. Princeps, София.
3. Младенов, Милети (2002). *Пари, банки, кредит*. Princeps, София.
4. Щербачков, С. Г. (2002). *К вопросу о валютной и курсовой политике – Деньги и кредит*. № 10.
5. Пилбийм, Кийт (1995). *Международни финанси*. FTA, София.
6. <http://www.europarl.europa.eu>
7. <http://europarl.bg>
8. <http://kapital.bg>

РАЗХОДИ И ЕФЕКТИВНОСТ В ЗДРАВЕОПАЗВАНЕТО

доц. д-р Радка Абаджиева

ас. Ива Димитрова

Международно висше бизнес училище, Ботевград

COSTS AND EFFECTIVENESS IN HEALTH CARE

Radka Abadjieva

Iva Dimitrova

ABSTRACT: Health services refer to the group of consumer services and have a wide range of variety. They are intangible and difficult to be rated by users. A retrospective study of health insurance is done with special attention to the economic evaluation in health care. The study discusses the standpoint that the basis of any health service must comprise the cost price with emphasis to the methods of payment to health care workers.

KEYWORDS: Costs-effectiveness, costs-profits, costs-profitability, Semashko health care system.

Здравните услуги спадат към групата на потребителските услуги и притежават общовалидните характеристики на продукта-услуга: преходност, несъхраняемост, непостоянство на качеството, неотделимост от този, който я представя и тъй нататък. В същото време са налице и някои специфични особености – голямо разнообразие, голяма част са регулирани, една услуга поражда втора и т.н., някои от услугите не могат да се измерят и оценят.

Тези услуги са нематериални. Това създава трудност на потребителя да оцени предлаганата услуга и да избере друга алтернатива. Пациентът възприема качеството от гл.г. на надеждност, модерна база, квалификация на персонала, отзивчивост, доверие за благоприятния изход. Качеството на здравните услуги се регламентира и от разработваните клинични пътеки. Информираността и повишаване на икономическите възможности на пациентите засилва интересът към продукта с допълнителни изисквания. Първото място на предлагането, регулирането, участие на финансови посредници при заплащане на здравните услуги намалява ролята на втория елемент цената. В здравеопазването се наблюдава липсата на еластичност при търсенето на услуги. Тук на преден план излиза активизиране на ценовите отстъпки и надбавки в допустимите от закона граници като се използва разсроченото и отложено плащане.

Все още в условията на пазарна икономика у нас пазарът на здравни услуги е ограничен от силното разслоение на обществото от гл.г. на доходи

и жизнено равнище, за силен стрес, който провокира увеличени психически заболявания и болестите на мизерията.

Развитието на пазара в областта на здравеопазването зависи от голяма степен от осигурителната система в отделната страна. Исторически осигуряването като система се развива през XIX век и е била предназначена за добре обучени работници и бедни фермери. Тези групи с ниските си доходи не са имали възможност да ползват болници. Здравното осигуряване се е осигурявало в плащането на седмична или месечна вноска за осигуряване, както и с участие на работодателя в тази вноска (при централноевропейските страни). Целта е била при нужда от лечение да бъде предоставена съответната услуга на ниски цени.

Задължителното здравно осигуряване се въвежда в Германия през 1883 г., при което работодателите са били длъжни да участват. В основата стои социалната сигурност, като хората плащат на база разходите и осигуряват семейството, независимо от риска. За самостоятелно работещите занаятчии, които са били с ниски доходи се субсидират публичните болници от държавата (Швеция). Във Великобритания са изведени болниците от осигурителната система и болничните услуги остават в ръцете на доброволни организации. Съществува и т.нар. кръстосано субсидиране от други фондове на хора с ниски доходи. Известен е и модела, при който се субсидират всички задължителни здравноосигурителни фондове с обществени средства. В крайна сметка се стига до здравно осигуряване на всички. Първа това постига Великобритания (1948 г.), Швеция и Япония (1960 г.), Канада (1970 г.), Италия, Португалия, Испания и Южна Корея (1980 г.), Тайван (1994 г.). Бившите социалистически страни развиват осигурителните си системи по модела на Семашко. У нас тази система се развива от 1950 г. като през 1979 г. е приет Закона за народното здраве, а през 1998 г. Закон за здравното осигуряване. Законът за лечебните заведения е приет през 1999 г. както и създаването НЗОК. Здравният сектор се децентрализира и действащите лечебни заведения и поликлиники от бюджетна издръжка се реструктурираха и преобразуваха в търговски дружества т.е. придобиха нов статут на независими институции, работещи на пазарен признак.

Основно място в здравеопазването трябва да бъде отделено на икономическата оценка. Анализът дава възможност да се открият определени алтернативи, на пример дали да се въведе нова програма за лечение на определено заболяване. Тук се изхожда от обстоятелството, че се сравняват определени усилия, които се отнасят за лечение, но то не води на ликвидиране на някакво хронично заболяване и се търси нов метод.

Икономическата оценка обхваща вложените ресурси с постигнатите резултати. Тук се поставят няколко основни задачи:

- идентифициране на разходите
- измерване

- оценяване
- сравняване на разходите с резултатите

Идентифицирането на отделните разходи е познато и не е трудно за изпълнение, докато при резултатите има доста големи разлики. Майкъл Ф. Дръмънд¹ илюстрира как резултатите влияят върху тяхното измерване, оценка и сравняването им с разходите.

1. Анализ „намаляване на разходите“ – тук се сравняват 2 програми за лечение на дадено заболяване (например отстраняване на сливици) и при двете резултатът е успешен, но трябва да се прецени при какви разходи са извършени. Икономическата оценка ще бъде насочена в определяне на варианта с най-малки разходи. Практиката показва, че случаите на подобен анализ са много малко.

2. Разход – ефективност

В този случай залагаме на продължителността на живота на пациента. Например при сърдечна недостатъчност с болнично лечение и сърдечна трансплантация, ако резултатът преживени години е един и същ, то различията могат да бъдат по отношение на успеха и количеството разходи. В случая трябва да приемем не програмата с най-малко разходи, а тази с увеличена продължителност на живот. При сравнението се съпоставят разходите за единица ефект т.е. за преживяна година живот.

3. Анализ „разход-печалба“

Понякога се постига един и същ резултат при различни алтернативи на лечение. Много често не може да се говори за един общ ефект т.е. той може да е многоаспектен – един или много ефекти, които са различни за двата алтернативни подхода. Пример за тези ефекти е: години достигнат живот, намаление на дните на нетрудоспособност, намаляване на медицинските усложнения и др.

4. Анализ „разход полза“, при него не се използва паричния измерител за оценяване на печалбата. Ползата се употребява в най-общия смисъл т.е. конкретна система от здравни резултати (например подобро здравно състояние за определен период от време). Тук може да илюстрираме със следния пример. Двама приятели, единият дърворезбар а другият преподавател по литература си счупват дясната ръка. Ако те се анкетира по определена скала техните степенувания ще бъдат различни, поради значението на дясната ръка за всеки един от тях на база професията им. Следователно и техните оценки за лечението ще бъдат различни. Ползата е всъщност корекцията на качеството на живот. Тук общият измерител се изразява години живот с подобро качество QALY.

¹ Дръмънд, М., „Основни типове на икономическа оценка“, статия в сборник Здравна икономика изд. Story 4003 Пловдив 2001.

Анализът разход полза се изразява с разходите за една година здраве или разходите за QALY.

В основата на тези четири характеристики на икономическа оценка стои класифицирането на типовото изследване а, не предварително представяне на приоритетно изследване. Когато започва изследването специалистът трудно може да прецени коя от посочените по горе форми на анализ да приеме. Понякога е възможно да се използват няколко форми, тъй като всяка гледна точка описва различни измерения на стойността при прилагането лечение.

Тези анализи предоставят широки възможности за оценка при различни ситуации, но техните възможности трябва да се преценяват реалистично от гл.т. на тези които вземат решения и от друга страна какви са възможностите за подобряване качеството на здравните услуги.

Посочените анализи и тяхната интерпретация са свързани с цената като изходна точка за съответният резултат. Съществуват различни видове цени но в случая ще се спрем само на постоянни и на променливите. Първите не се влияят от инфлацията и това позволява да се правят сравнения за различни периоди от време. Променливите или текущи са определени на база съществуващо приложение на приходите и разходите. Ако искаме да правим сравнения то трябва да ги дисконтираме.

Някои страни (Великобритания) още в началото на 21 век използват специална система за плащане в здравеопазването. При нея се стъпва на една обективна себестойност и с една приемлива (резонна) печалба се въвежда като пазарна цена. По-късно там вече се ползва средно притеглена себестойност без включена печалба. От това може да се направи извода че цените трябва да се базират на себестойността. Тук обаче се стига до друга трудност, а именно, че трябва да се събират достатъчно данни за разходите в различните здравни заведения където различията са много големи. Във Великобритания се събират огромна база данни и тази себестойност може да бъде приложена.

Разходите могат да включват:

- а) променлив – за труд, материали
- б) постоянни – амортизация на дълготрайни активи (сгради, апаратура, транспортни средства, компютърна техника, програмни продукти и др.
- в) общи разходи – административни, маркетингови проучвания и др.

Основният въпрос, който възниква е точното диференциране на тези разходи, което предполага специалист да ги отчита детайлизирано, което в нашата практика е все още препоръчително. Друг проблем е голямото разнообразие от услуги и различните условия, при които те се предлагат.

Цената ще включва всички разходи, като променливите се отнасят за всяка конкретна услуга и се променят в зависимост от количеството на извършваните услуги. Постоянните запазват независимо от броя на услугите.

Общите (непреки не могат да бъдат отнесени директно към всяка отделна услуга и затова трябва да бъдат разпределени на някаква база която да бъде избрана така, че да не натоварва една услуга с повече разходи от друга. В здравеопазването то е доста трудно за реализиране, тъй като има голяма разлика между услугите както по време, така и по разходи, обслужващи лица и други. Усилията трябва да бъдат насочени към диференциране на услугите. Например в един зъболекарски кабинет се извършват различни услуги по продължителност, сложност и др. Ако се използва общият им брой тотално, то съвсем обикновена услуга например смяна на лекарство, преглед, ще се натовари със същите общи разходи, както при поставяне на пломба, слагане на импланти и др. В този случай могат да се използват като бази за разпределение отработени човеко часове, изразходени материали, брой услуги и др.

Друг въпрос с голяма значимост и сложност е заплащането на медицинския персонал. Във Великобритания по добрите лекари са убеждавани да стават общо практикуващи, а аргументът е бил общото равнище на заплащане (целевия Доход). У нас сериозен проблем в момента е миграцията на лекари и медицински персонал и трябва да се предприемат мерки в това направление. Част от медицинския персонал се прехвърля в частният сектор, където заплатите са по високи. В това отношение са задължителни, особено като се има предвид икономическото състояние на преобладаващата част от населението.

Съществуват различни методи на заплащане. В Западна Европа, САЩ, Канада и Япония преобладава метода хонорар за услуга, като това се отнася за специалисти и общо практикуващи лекари. Лекарят изброява своите услуги на една сметка и здравният фонд заплаща на лекаря или възстановява средствата на пациента. Тук става дума за самонаетите лекари в амбулаториите и в болничните заведения. Обичайният подход медицинската асоциация и здравните фондове да договарят ценоразписа, а правителството да има законови функции да предоставя указания за ограничаване на цените.

Заплащането на медицинския персонал в посткомунистическите страни все още не е регулирано. Заплатите са ниски и често лекарите припечелват с плащания под масата и не официална работа на частно, а други предпочитат плащане на хонорар. Фиксираната работна заплата може да бъде за ограничен период и да се предоговаря на база реално извършена работа. Така например може да се дават бонуси за обем ваксинации, обем профилактични прегледи, извършване на изследователска работа и др. Тук се сблъскваме с проблема кой да извършва мониторинга. Ако това е главният лекар или ръководството на заведението, тогава те няма да се интересуват от финансовите последствия, а да задържат персонала, като в някои случаи пренебрегват качеството.

Във Великобритания до 2000 г. се използва система за заплащане в здравеопазването, при която се обективизират отношенията между здравните

власти, провайдери на здравни услуги и пациенти, базирани на тъй наречения „вътрешен пазар“. С това се обективизира една себестойност за отделни здравни услуги, базирани на средни постижения или с някаква „резонна“ печалба, като така получената цена се въвежда като пазарна контрактна. След 2000 г. отношението „разходи-цена“ е вече приключено, като контрактната цена е само среднопретеглена себестойност без печалба.

Очевидно, е че в здравеопазването трябва да се активизират и средните разходи и всеки отделен разход. В различните заведения и дейности разходите се отличават не с проценти а с пъти. Това изисква да се събират огромен брой данни което вече е постигнато в някои страни (Великобритания).

ЛИТЕРАТУРА

1. Гладилов, С., Икономика на здравеопазването Princeps С., 2003 г.
2. Дръмънд М. Основни типове на икономическата оценка; сб. Здравна икономика издателство Story 4003 Пловдив 2001 г.
3. Енсър, Тон и к-в „Методи за заплащане на предлагащите здравни грижи“.
4. стр. 278-284 сб. Здравна икономика, издателство Story 4003 Пловдив 2001 г.

КОНТРОЛ ПО ОБЛАГАНЕТО С АКЦИЗИ

докторант Захари Първанов

Международно висше бизнес училище, Ботевград

CONTROL OF EXCISE DUTY

Zahari Parvanov

ABSTRACT: This report examines the nature of the tax control excise duty in Bulgaria. Based on detailed analysis of the legislation – Law on Excise Duties and Tax Warehouses Act, Regulations for Implementation of the customs law governing the implementation of this type of indirect tax are developed and analyzed methodologies for the implementation of control procedures and compile recommendations on their improvement. Another point examined in the report is the need for reforms, which carried out on the control institution – Agency “Customs” to increase the collection of the tax with the purpose increasing its profitable in the national budget.

KEYWORDS: excise, fiscal control, license, registration, documentation, excisable goods, terms, Republican budget collection and regulations.

I.

„Акцизът е еднофазен, косвен данък, с който се задължават само производителите и вносителите на определени стоки и услуги, реализирани или внесени в страната. Номенклатурата на акцизните стоки и услугите се установява с тарифа за акцизите”¹. Получените приходи от налога постъпват в приход на републиканския бюджет. Размерите на акцизите могат да бъдат:

- *Единни* – за стоки между различните сортове, на които не съществуват големи ценови и качествени различия (сол, захар, кибрит и др.);
- *Диференцирани* – за стоки, които подлежат на класифициране по различни признаци (вина, масла, тъкани и др.);
- *Средни* – за стоки, които са еднородни с различно равнище на цените за отделните сортове, например – тютюневи изделия².

Аргументите, с които налагането на акцизен данък върху конкретна стока се счита за целесъобразно от фискална, стопанска и социална гледна точка са: *фискален аргумент* – това е аргумент за набиране на приходи за републиканския бюджет. Този аргумент е общовалиден за събирането на всички видове данъци, а при акцизите се откроява най-добре при облагането на луксозните стоки:

¹ Славков, Б., Данъчна система и данъчен контрол в Република България, Тракия, София, 2001, с. 232.

² Николова, Н., Основи на финансите, Сиела, София, 2009, с. 405.

латинени, златни и сребърни изделия, скъпоценни камъни, стоки от екзотични и луксозни стоки; *аргумент свързан с опазването на човешкото здраве* – този аргумент е широко одобрен от обществото, защото облагането с акцизи на алкохол, цигари, горива ги прави по-скъпи, което води до намаляване на потреблението на вредни за здравето на обществото стоки. Има и друг момент, че повечето икономически развити страни смятат, че правителствата им ще похарчат повече пари за лечение на заболявания, предизвикани от акцизните стоки, отколкото постъпленията от тях; *икономически аргумент* – този аргумент е насочен към рационалното потребление на ограничени и изчерпаеми вносни ресурси, с който се обосновава налагането на акциз върху горивата или върху вноса и продажбата на автомобили с голям обем двигатели. Това би следвало да допринесе и доведе до икономичното потребление на горивата въобще, а в частност и за ограничаване на вноса им, по този начин – за облекчаване посредством това на платежния баланс; *екологичен аргумент* – този аргумент е насочен към облагането с акциз на стоки, чието потребление води до замърсяване на околната среда. С оскъпяването им се цели потреблението да се преориентира към алтернативни екологични горива като слънчева, вятърна и водна енергия, които се предполага, че ще са по-евтини³.

Според Закона за акцизите *обект на облагане* с акцизи в Република България са: конкретно посочени в Тарифата за акцизи стоки и услуги от местно производство, предмет на сделки на територията на страната; стоки внасяни в страната, посочени в Тарифата за акцизите: чай, алкохолът и спиртните напитки, горива, тютюневи изделия, енергийни продукти и електрическа енергия, автомобили⁴.

Субекти на облагане с акциз са всички юридически и физически лица, които са производители или вносители на акцизни стоки, както и организаторите на хазартни игри. Към тях се включват и чуждестранните лица с място на стопанска дейност в страната, в която дейност са използвали акцизни стоки. Чрез новия Закон за акцизите и данъчните складове се позволява отложено плащане на данъка при специална за това регистрация към териториалните митнически служби. Режимът на **отложено облагане с акциз** се извършва с цел по-ефективното облагане на акцизни стоки при тяхното производство, а не при реализацията им. В този смисъл търговците и производителите могат да се регистрират по този режим, в този случай те стават **лицензирани складодържатели**, както се определя от Закона за акцизите и данъчните складове, а съответно помещенията, които те са определили за своята дейност и са получили потвърждение от митническите служби за тях, се наричат **данъчни складове**. В тях закона постановява извършването на следните видове дей-

³ Николов, Ч., Д. Стоилова, Е. Ставрова, Публични финанси, БОН, Благоевград, 2010, с. 191-194.

⁴ Николова, Н., Основи на финансите, Сиела, София, 2009, с. 406.

ности: **производството на акцизни стоки, складирането и движението на акцизни стоки.**

Дължимият акциз се определя чрез следните **акцизни ставки**, които в данъчната практика подлежат на контрол:

- **Специфичният акциз** се определя като **абсолютна сума в левове на единична база**. Със специфичен акциз /фиксирана акцизна ставка/ се определя акцизът на всички акцизни стоки с изключение на тютюневите изделия. **Предимство** на системата на специфичния акциз е лесната приложимост на изчисляване размера на акциза. Като **недостатък** може да се посочи, че при наличие на едно силно инфлационно обезценяване често се налага актуализиране на ставките с цел осигуряване на прогнозираните бюджетни приходи от косвени данъци.

За изчисляване на акциза се прилагат различни бази, така например при пивото базата е на 1 един литър начално екстрактно съдържание в тегловни проценти, а при вината на 1 литър и за спиртните и алкохолни напитки за всеки обемен процент действително алкохолно съдържание на литър. Винаги и спиртните напитки се влагат в производството по цени с платен акциз. Определянето на размера на акциза в новополучената продукция става на възприетата база, без да се приспада платеният преди това акциз. За бензина, за двигатели и технически цели, за керосин, газьол база е на 1 тон. Изчисляването на размера на акциза по фиксирани ставки и установени бази се извършва по следната формула:

$$A = C \times B \text{ (1)}$$

Където:

- A – размера на акциза в левове
- C – акцизната ставка в абсолютната сума в левове на единица база;
- B – количеството измерима база, установена с тарифата за акцизите;

- **Пропорционалният акциз** /адвалорни ставки/ се установява **в процент към продажната цена**. **Предимство** при определяне на акциза по пропорционални /адвалорни/ ставки е запазването на приходите от налога към стойността на оборотите, независимо от инфлационните процеси. Главен недостатък в приложението ѝ представлява необходимостта от стриктна отчетност и контрол върху продажбите, които поначало трудно се постигат при облагането на акцизни стоки и услуги. До края на 2005 г. с тези ставки се облагаха хазартните игри. От 01.01.2006 г. поради обстоятелството, че облагането на хазартната дейност се извършва по реда на Закона за корпоративното подоходно облагане, **адвалорните ставки нямат самостоятелно приложение**. От началото на 2006 г. **пропорционалният акциз се ползва само комбинирано** /смесено/ със специфичния акциз и с него се определя акцизът за цигарите и тютюна за пушене /за лула и за цигари/. При тях раз-

мера на налога се равнява на сумата от акциза, изчислен по фиксирана акцизна ставка в абсолютни левове на база към цигари (1 брой пури и пурети) и по адвалорни ставки върху продажната цена на производителя (митническа облагаема стойност на вносителя)⁵.

Събирането на акциза се осъществява чрез техниките на вноски и заплащане на бандероли и стикери. Вноските се правят по банков път в законоустановени срокове. Данъчните субекти начисляват акциза текущо на датата на издаване на фактурата за извършена продажба, или на която най-късно е следвало да бъде издадена, и го внасят в приход на бюджета два пъти месечно. Дължимият акциз при внос на стоки се събира от митническите органи по реда за митните сборове.

Начин за събиране на акциза представлява заплащане на бандероли и стикери.

Производителите на тютюневи изделия и на бутилирани алкохолни напитки с код по КН 2208 и с алкохолно съдържание равно и, превишаващо 15 % vol, предназначени за реализация на вътрешния пазар, са длъжни да поставят *бандерол* върху потребителската опаковка⁶. Бандерола се поставя по начин, от който да е видна обозначената върху него информация и който да гарантира, че употребата на стоката е невъзможна без неговото унищожаване чрез разкъсване. Поставянето на бандерола се извършва в данъчен склад на производителя⁷. По аналогичен начин организаторите на хазартни игри закупуват стикери, които се поставят на видно място на игралните съоръжения. Осигуряването на необходимите количества бандероли и стикери се извършва чрез заявяване пред данъчното подразделение по месторегистрация на данъчния субект (срокът за заявката не е по-късно от 60 дни от заявената дата за получаване на бандеролите и стикерите). Заявката се прави по справка декларация, в която се описва асортиментът на акцизните стоки, вида на игралните съоръжения и заявените количества ценни книги (бандероли и стикери). По отношение на алкохолните напитки се посочва вместимостта на бутилка, мерна единица, алкохолно съдържание, акцизната ставка за една бутилка и изчислената сума на акциза. При тютюневите изделия се посочват данни за вместимост на една опаковка и за фиксираната цена на цигарените изделия с акцизна ставка на една опаковка. Данните за всеки вид игрални съоръжения се описват по брой и акцизна ставка на едно игрално съоръжение на тримесечие⁸.

⁵ <<http://www.edksoft.com/docs/Akcizite.pdf>> последно посещение на 02.01.2013.

⁶ Закон за акцизите и данъчните складове, чл. 64, ал. 1, ДВ, бр. 44/2009 г., в сила от 01.01.2010.

⁷ Закон за акцизите и данъчните складове, чл. 64, ал. 4, ДВ, бр. 105/2006 г., в сила от 01.01.2007.

⁸ Славков, Б., Данъчна система и данъчен контрол в Република България, Тракия, София, 2001, с. 234.

Акциза се заплаща предварително на базата на количества бандероли и стикери, които следва да се получат. Производителите и вносителите на стоки, които се реализират само с бандерол, обезпечават дължимия акциз с банкова гаранция. При реализацията на стоки с бандероли преди изтичането на обезпечителния срок акциза става изискуем и се внася в законоустановените срокове. В обратния случай, когато стоките остават нереализирани след изтичане срока на банковата гаранция, данъчният орган предприема действия за нейното усвояване. За целта се уведомява банката, издала гаранцията, за неизпълнение на задължението от данъчния субект и се изисква гарантираната сума на акциза да бъде преведена по сметката на бюджета.

Внасянето на акциза чрез плащане на стикери също става предварително. Организаторите на хазартните игри правят тримесечни вноски, като закупуват стикери за игрални автомати, рулетка в игрално казино и за други игрални съоръжения за посочения период.

II.

Проверка на регистрацията на обектите и лицата

Във връзка с тези обекти на проверка трябва да се подложи регистрацията на данъчно задължените лица по Закона за акцизите и данъчните складове. Регистрацията е задължителен елемент на акциза, в резултат на което тя е и обект на контролни действия. Проверката се извършва в две направления:

1. *Проверка на лицензирането* – прилага се по отношение на складодържателите, прилагащи режим на отложено плащане на акциз. Проверките съпътстват процедурите по издаване на лиценз. За издаване на лиценз за управление на данъчен склад се подава писмено заявление до директора на Агенция „Митници“. Ако са изпълнени всички условия за издаване на лиценз за управление на данъчен склад и подадените документи отговарят на изискванията, органът по чл. 48, ал. 1 (от Закона за акцизите и данъчните складове) се произнася по заявлението в едномесечен срок от датата на подаването му. В тези срокове директорът на Агенция „Митници“ издава лиценз за управление на данъчен склад за производството, складиране и за движение на акцизни стоки.

Освен дейностите, които ще се извършват в данъчните складове, на проверка се подлага и основанието на складодържателя, да получи лиценз⁹. Лицензиран складодържател може да бъде лице, което:

- лицето е търговец по смисъла на Търговския закон;
- не е в производство по несъстоятелност или ликвидация;

⁹ Закон за акцизите и данъчните складове, чл. 47, ал. 1, ДВ, бр. 105/2006 г., в сила от 01.01.2007.

- се представлява от лица, които: не са осъждани за престъпление от общ характер; не са били членове на управителен или контролен орган или неограничено отговорни съдружници в дружество, прекратено поради несъстоятелност, ако са останали неудовлетворени кредитори;

- няма ликвидни и изискуеми публични задължения, събирани от митническите органи, данъчни задължения и задължения за задължителни осигурителни вноски;

- не е извършило тежко или повторно нарушение по закона, с изключение на случаите, когато административнонаказателното производство е приключило със сключването на споразумение;

- притежава лиценз или разрешение или е регистрирано за осъществяване на дейността, когато това е предвидено с друг закон;

- разполага със собствени или наети помещения за извършване на дейностите, които отговарят на изискванията за сигурност и контрол, определени с правилника за прилагане на закона, където ще се получават и разтоварват акцизните стоки;

- използва автоматизирани системи за отчетност, които позволяват извършването в реално време на контрол на суровините, произведените или складираните акцизни стоки и гарантират, че лицето е в състояние да изпълнява изискванията за режима;

- използва средства за измерване и контрол, отговарящи на изискванията на този закон, Закона за измерванията и нормативните актове по прилагането им;

На проверка се подлагат и елементите, които трябва да се съдържат в самото заявление, въз основа на които директорът на Агенция „Митници“ прави преценка за основателността за издаване на лиценз. Складодържателят е длъжен да опише в заявлението¹⁰: описание на операциите, които ще се извършват в данъчния склад; вида на акцизните стоки с кодовете по КН, които ще се произвеждат или складираат; годишния прогнозен обем за произвежданите и/или складираните акцизни стоки под режим отложено плащане на акциз; годишния прогнозен обем за движението на акцизни стоки под режим отложено плащане на акциз; точно местонахождение, описание и предназначение на помещенията на данъчния склад; вида на обезпечението, което ще бъде предоставено; имената на служителите, упълномощени да подписват електронни административни документи и спесимени на подписите им; точно местонахождение на мястото на директна доставка¹¹. При сигнал за

¹⁰ Закон за акцизите и данъчните складове, чл. 48, ал. 1, ДВ, бр. 54/2012 г., в сила от 17.07.2012.

¹¹ Томов, Й., К. Крумов, Стопански, финансов и данъчен контрол, Академично издателство „Ценов“, Свищов, 2007, с. 420.

несъответствие на данните от заявлението и реалността може да се извърши проверка на мястото, което гарантира законността на издадения лиценз, и при установяване на неточности лиценза може да се спре до преустановяване на нередностите.

Паралелно със съдържанието на заявлението се проверяват и приложените към него документи, с които се доказва законността на посоченото в съдържанието на заявлението за издаване за лиценз, които са: свидетелство за съдимост ако е български гражданин, ако е чужденец – декларация; удостоверение за наличие или липса на данъчни задължения и задължения за задължителни осигурителни вноски; документ за собственост или договор за наем на помещенията на данъчния склад; актуална скица на недвижимия имот; план на помещенията на данъчния склад с обозначени местоположение и предназначение на помещенията, съоръженията и съдовете с техния обем, както и местоположение на измервателните уреди; ръководство за потребителя за използваните автоматизирани системи за отчетност; технологична схема на производствения процес, разходни норми, максимални стойности на технологични загуби, техническа спецификация и др.

Когато условията за издаване на лиценз за управление на данъчен склад са изпълнени и подадените документи отговарят на изискванията, директора на Агенция „Митници“ се произнася по искането в едномесечен срок от датата на подаването му.

Когато представените документи към заявлението не отговарят на изискванията или предоставената информация е недостатъчна, директорът на Агенция „Митници“ в 14-дневен срок от получаване на искането уведомява лицето, подало искането, и му определя срок за отстраняване на нередовностите или предоставяне на допълнителна информация 14 дни считано от получаването на уведомлението. В този срок лицето, подало искането трябва да отстрани нередовностите или да представи необходимата допълнителна информация, като при неизпълнение на това задължение директора на Агенция „Митници“ отказва искания лиценз. В едномесечен срок от отстраняване на нередовностите или предоставяне на исканата допълнителна информация органът по чл. 48, ал. 1 от Закона акцизите и данъчните складове разглежда искането и приложените към него документи и се произнася по искането за издаване на лиценз.

Действието на лиценза за управление на данъчен склад се преустановява в следните случаи:

- при *прекратяване*, което настъпва при следните обстоятелства: прехвърляне на фирмата на едноличния търговец или заличаването му или при прекратяване на юридическото лице с изключение на преобразуване чрез промяна на правната форма; по писмено искане от лицензирувания складодържател; при отнемане на лиценза. *Лицензът се прекратява* с решение на ди-

ректора на Агенция „Митници“, което подлежи на предварително изпълнение, освен ако съдът разпорежи друго. Това решението подлежи на обжалване по реда на Административнопроцесуалния кодекс.

- *отнемане* на лиценза за управление на данъчен склад при следните случаи: лицензираният складодържател престане да отговаря на условията за лицензиран складодържател; когато в определените срокове не се представи ново обезпечение, изисквано в случаите, когато е определен нов размер на обезпечението или когато обезпечението е престанало да бъде валидно.

2. Проверка на спазването на процедурата по регистрация и срока за нейното осъществяване. Тя зависи от вида на дейността на обекта и търговеца. В обхвата на контрола се включват: специализирани малки обекти за дестилиране; обекти за винопроизводство на малки винопроизводители; нерегистрирани търговци и регистрирани търговци.

Проверката на спазването на процедурата по регистрация се извършва въз основа на подадено писмено искане за регистрация на обекта до началника на териториалното митническо учреждение, на територията на която не намира обекта. Въз основа на искането ще се установи кой е обекта, който предстои да бъде регистриран и правилно ли е идентифициран. По този закон, на проверка се подлага както регистрацията на обектите за извършване на акцизни дейности и сделки, така също и нерегистрираните търговци, които се занимават с акцизни операции¹². Проверките, във връзка с регистрацията, обхващат специализирани малки обекти за дестилиране и обекти за винопроизводство на малки винопроизводители, търговци на въглища, електроенергия, кокс и природен газ; регистрирани търговци с право да внасят и получават акцизни стоки под режим на отложено плащане на акциз.

Контролните процедури по регистрацията могат да се разграничат в две групи:

Група едно – *проверка на общите процедури, във връзка с регистрацията.* Тук се включват процедурите, във връзка с подаването на искането за регистрация. Това е формална проверка, от която може да се установи дали е налице такова искане от съответния обект или търговец и издадено въз основа на него удостоверение за регистрация или отказ. При необходимост може да се извърши насрещна проверка в съответната митница, като се съпостави решението на съответния компетентен орган с мотивирано решение взето от него. Така ще се установи не само спазването на процедурите по подаване на искането за регистрация, но и крайния резултат от тях – оформянето на решение и издаването на удостоверение, регистрация или отказ от страна на съответния компетентен орган.

¹² Закон за акцизите и данъчните складове, чл. 57, ал. 1, ДВ, бр. 105/2006 г., в сила от 01.01.2007.

Освен формална се извършва извършва и фактическа проверка, която обхваща съдържанието на искането и прикрепените към него документи, чрез които се доказва законността на обекта или дейността на съответния търговец. За да е законно искането трябва да съдържа: идентификационен номер на обект; наименование и седалище на обекта; адрес на управлението ако има такава; акцизни стоки, които могат да се произвеждат или доставят; дата на регистрация; дата на прекратяване на регистрацията.

При необходимост могат да се извършват насрещни проверки в Агенция „Митници“, защото в нея се води регистър на всички регистрирани обекти. Извършва се съпоставка между данните от искането и посочения регистър.

Група две – *проверка на специфичните особености при регистрацията на отделните обекти и лица*. В тази група се включват контролните процедури, които разкриват специфичните особености при регистрацията на отделните обекти и лица.

При проверка на искането от *специализирани малки обекти за дестилране и обектите за винопроизводство* на малки винопроизводители следва да се установи дали са приложени необходимите документи¹³: оригинално или нотариално заверено копие от удостоверение за вписване в търговския регистър; техническа справка за откритите и закритите производствени обекти или складове с посочено местоположение и други технически параметри за същите; оригинално или нотариално заверено копие на документ за въвеждането на обекта в експлоатация; копие от картата за идентификация по регистър БУЛСТАТ; лиценз, разрешение или регистрация; декларация, че обекта отговаря на изискванията на този закон; списък с имената и ЕГН на лицата, които ще осъществяват производствения процес.

Във връзка с регистрацията, на проверка подлежат и *нерегистрираните търговци*, които са регистрирани по ЗАДС, но имащи право да получават определени количества акцизни стоки под режим на отложено плащане на акциз от лицензиран складодържател в друга държава-членка. При тези търговци обект на проверка е разрешението за всяка конкретна доставка на акцизни стоки. В процеса на проверката, вниманието се насочва към искането, което търговеца следва да подаде до началника на митницата. Проверява се спазен ли е 30-дневния срок за подаване на същото, който трябва да предшества дата на получаване на стоките. Когато този срок е спазен и искането е подадено, началникът на съответната митница е длъжен в 7-дневен срок от постъпване на документите да определи дължимия акциз и да уведоми търговеца. Ако посочените условия не са спазени в същия срок, началникът на митницата отказва да издаде разрешение¹⁴.

¹³ Закон за акцизите и данъчните складове, чл. 57, ал. 3, ДВ, бр. 34/2006 г., в сила от 01.01.2008.

¹⁴ Томов, Й., К. Крумов, Стопански, финансов и данъчен контрол, Академично издателство „Ценов“, Свищов, 2007, с. 423-424.

Съществен момент при сделките, осъществявани от нерегистрирани търговци, е да се установи законността на получаването на стоки под режим на отложено плащане на акциз. За законни се приемат онези сделки, при които са спазени освен посочените процедури по предявяване на искане и такива, чрез които се гарантира своевременното събиране на вземането в полза на бюджета:

- Налице ли е разрешение от съответната митница за внос на определено количество акцизни стоки под режим на отложено плащане;
- Разрешението издадено ли е в 7-дневен срок от момента на предоставянето на обезпечението или внасянето на акциза, който е определен от началника на съответната митница. За целта на проверка се подлага датата на платежното нареждане, с което е внесен дължимия акциз или на документа, доказващ предоставянето на обезпечението. По форма това е предварителен контрол, чрез който се гарантира правното основание за издаването на конкретното разрешение по отношение на вида и количеството на стоките, които нерегистрирания търговец може да получи под режим на отложено плащане.

- Получени ли са стоките след издаване на разрешението, което може да се установи чрез съпоставка на датата, на която е издадено разрешението и датата на която е осъществена сделката – дата на фактурата, спецификацията и други придружителни документи, ако има такива.

В обхвата на контролната дейност се включват бандеролите и стикерите. Те са вид ценни книги с поредна номерация, съдържащ данъчна информация и служат за събиране на данъчни приходи. Контрола върху тях се извършва от момента на тяхното отпечатване, въз основа на изискванията на специален нормативен акт. Тяхното отпечатване и контрол се извършва от Министерство на финансите в специализирани печатници.

Бандеролът е вид акцизен етикет, върху който са обозначени серията, номерът и други трайни знаци и символи. Използва се при спиртните напитки и тютюневите изделия. Чрез тях се доказва заплатения акциз и собствената им себестойност. Проверките се извършват въз основа на заявките, които се подават от търговеца или производителя до данъчната служба, в която те са регистрирани. Право на тези ценни книги имат само лицензираните производители и вносители на стоки, които следва да бъдат облепени с бандерол. При вносните стоки трябва да е налице лиценз и разрешение за внос от нерегистрирани търговци. Проверки могат да се извършват и въз основа на данните за броя, номерата, сериите и търговеца, който ги е закупил, както и начина на тяхното заплащане. При съмнение се извършват проверки на мястото, при които вниманието на данъчните контролни органи е насочена към аналитичната отчетност, която водят производителите и търговците, във връзка с ценните книги. Неизползваните бандероли могат да се върнат там от където са закупени, като последната възстановява стойността им и я отбелязва в специален дневник.

Проверка на правилността на начисления акциз

Установяването на правилността на начисления акциз може да се постигне чрез текущи и последващи контролни действия. Текущите проверки в повечето случаи имат фактически характер. Те се извършват на място, във фирмите, осъществяващи сделки и производство на акцизни стоки.

Последващия контрол има преди всичко документален характер. Той се извършва във фирмите и данъчните служби на база на съставени документи за сделки, услуги и дейности. От наличните документи може да се установи правилността на отразяване характера на стопанската операция, нейните количествени и стойностни параметри, правилното прилагане тарифата на акциза и неговия размер.

Основни източници на контрола са: данъчната фактура, декларациите и производствените листове, митническата декларация, справката-декларация.

Основната част от сделките и услугите, извършвани на територията на страната, се оформят в данъчни фактури, което ги предопределя като основен източник на информация, обслужваща системата за контрол. От този документ може да се установи вида и характера на операцията, нейното количествено и стойностно изражение. Въз основа на данъчната основа, посочена в нея и акцизната ставка може да се установи правилността на начисления акциз, който се посочва на отделен ред във фактурата.

При определяне на акциза на специализираните малки обекти за дестилиране и за винопроизводство на малки винопроизводители, за основа се използват производствените листове и декларациите. Те съдържат вида и количеството на суровината, от която са произведени ракията и виното. Освен за установяване на реалността на начисления акциз, те намират приложение и при проверката на спазването на сроковете за неговото внасяне. Особеното е, че въз основа на тези документи, митническите органи могат да извършат преценка на достоверността на отчетения акциз. Не са редки случаите на посочването на минимални количества получена ракия и нисък градус, в резултат на което заплатеният акциз е символичен.

При вносите акцизни стоки, акцизът е част от митните сборове. При тези стоки начисленият акциз се отбелязва в *митническата декларация* заедно с митата и таксите, които също са част от митните сборове.

Въз основа на така посочените документи и Тарифата за акцизите се извършва проверка на правилното приложение на отделните тарифи и реалността на начисления акциз. Тези проверки са насочени в две насоки – проверка на реалността на начисления акциз за сделки и услуги, извършени на територията на страната и проверка на реалността на начисления акциз за вносни акцизни стоки.

Тарифите за акцизните ставки са част от закона за акцизите. Те са в зависимост от вида на стоките и продуктите, които подлежат на облагане с акциз.

Въз основа на тях контролните органи проверяват правилността на приложението на акцизната ставка, използвана при начисляването на акциза. Тарифните ставки са диференцирани за стоки, услуги, вино и ракия за домашни нужди. Различието в акцизната ставка изисква проверките да се извършват в зависимост от вида и характера на сделките със стоки и продукти.

Резултатите от проверката на вида на стоките и услугите и приложената тарифа са основание да се извърши проверка на реалността на начисления акциз. Така посочената последователност при проверката на акциза е задължителна, тъй като реалността на начисления акциз зависи от вида на стоката или продукта и акцизните ставки, предвидени в ЗАДС. При това положение реален ще е онзи акциз, който е определен на основа на реални данни.

На проверка подлежат и *справките – декларации*, които се съставят при завишаване на цените. Въз основа на тях се извършва допълнително облагане на реализираната продукция, и данните от тях следва да се съпоставят с данъчно облагателните актове.

Проверка на срочното внасяне на акциза.

Тази проверка има текущ характер. Чрез нея се следи за спазването на определените с нормативните актове срокове за внасяне на задълженията на данъчните субекти. На проверка се подлага спазването на сроковете за внасяне на акциз от реализацията на стоки и продукти, и внос на стоки. Акцизът се внася от данъчно задължените лица, какви са физически и юридически лица, които извършват стопанска дейност с акцизни стоки и продукти. Те са изпълнители по сделката и са длъжни да начислят, съберат и внесат дължимия акциз в зависимост от вида, срока и обема на сделката¹⁵.

На проверка се подлага обезпечението и внасяне на дължимия акциз от данъчно задължените лица.

- **Обезпечението** се извършва по отношение на сделките с акцизни стоки и продукти. При тях данъчно задълженото лице обезпечава с депозит в пари или банкова гаранция, които се приемат в български левове. Банковата гаранция е със срок, което означава, че плащането трябва да се извърши от данъчно задълженото лице в рамките на този срок. В противен случай сумата се събира чрез внасяне на банковата гаранция.

Лицензирания складодържател предоставя обезпечение пред митническите органи, с което осигурява заплащане на акциза за стоките под режим отложено плащане на акциз. Вниманието на контролните органи е насочено към правилното му определяне. Според нормативните актове, то трябва да обезпечи пълния размер на акциза, който е възникнал или би могъл да възникне при

¹⁵ Томов, Й., К. Крумов, Стопански, финансов и данъчен контрол, Академично издателство „Ценов“, Свищов, 2007, с. 428.

прилагането на този режим. За тази цел на проверка се подлагат определените нормативи за съответните количества стоки и продукти. Тези нормативи са различни, което налага контролни органи предварително да ги проучат.

- **Внасянето** се извършва от данъчно задължените лица, които осъществяват сделки с акцизни стоки и производството на продукти. От платежните нареждания, с които се внасят дължимите суми, може да се установи спазени ли са сроковете за внасянето на задължението.

Дължимият акциз се внася по сметката на републиканския бюджет или по сметката на компетентното митническо учреждение, при спазване на определените срокове в зависимост от стоките и продуктите. Проверката се насочва към внасянето на сумите по сметката на републиканския бюджет. Целта е да се установи тази сума преведена ли е от деня или датата, на която сумата е постъпила по сметката или в касата на компетентното митническо учреждение. Това са текущи проверки, които се извършват от митническите органи, имащи правомощия на органите по приходите и от органите по приходите. По този начин се гарантира своевременното и ритмично постъпление на дължимия акциз.

Проверката на процедурата по възстановяване и опрощаване на платен акциз.

Дейностите на контролните органи по възстановяването или опрощаването на платения акциз имат процедурен, документален и фактически характер, които са насочени към подаването на искане и към всички негови елементи и обстоятелства.

Съставянето и подаването на искането за възстановяване или опрощаване на платения налог се осъществява и контролира съобразно ЗАДС и правилника към закона, в които са посочени критериите:

- Искането се подава от длъжника или от лицето, поело правата и задълженията му.

- Искането се изготвя в два екземпляра по образец съгласно приложение № 68. Искането може да се изготви и в свободна форма, при условие че съдържа данните по приложението.

- Ако искането не съдържа необходимите данни, то не се разглежда и се връща на заинтересуваното лице за допълване в определен срок, който ако не се спазва се счита за оттегляне на искането.

- Искането за възстановяване или опрощаване се придружено от всички необходими документи съгласно чл. 19 от закона, трябва да бъде подадено в митническото учреждение на вземане под отчет, което незабавно го изпраща на решаващия митнически орган.

Преди да се произнесе по искането, решаващият митнически орган може да разреши в определен от него срок извършването на митнически

формалности, от които може да зависи възстановяването или опрощаването. Даването на такова разрешение не влияе на решението за възстановяване или опрощаване. Решението се взема след извършване на формалностите.

Когато за вземане на решение по искането за възстановяване или опрощаване е необходима допълнителна информация или трябва да се проверят стоките, за да се установи дали условията за възстановяване или опрощаване в закона и в правилника са спазени, решаващият орган предприема необходимите мерки, като евентуално търси съдействие от надзорното митническо учреждение с посочване на характера на сведенията, които трябва да получи, или на проверките или анализите, които да бъдат извършени.

Решаващият митнически орган уважава, при което от републикански бюджета се връща платения налог, или отхвърля искането с мотивирано решение, което се съобщава на заинтересуваното лице. Когато искането е удовлетворено, решението включва всички подробности, нужни за изпълнението му. В зависимост от обстоятелствата в решението се включва изцяло или отчасти следното: информация за идентифициране на стоките, за които се отнася решението; основанията за възстановяване или опрощаване на вносните или износните митни сборове с позоваване на съответните членове от закона и от правилника; ползването или направлението на стоките в зависимост от конкретния случай съгласно закона или правилника, а когато това е необходимо – на базата на конкретното разрешение от решаващото митническо учреждение; срок не повече от 2 месеца за изпълнение на формалностите, от които зависи възстановяването или опрощаването на вносните или износните митни сборове; указание, че вносните или износните митни сборове няма да бъдат възстановени или опростени, преди изпълняващото митническо учреждение да съобщи на решаващото митническо учреждение, че формалностите, от които зависи възстановяването или опрощаването, са били изпълнени; указание до заинтересуваното лице, че трябва да представи оригинала на решението на съответното изпълняващо митническо учреждение заедно с представянето на стоките.

Когато искането за възстановяване или опрощаване се обосновава със съществуването към момента на приемането на декларацията за внос на намалена или нулева ставка на митото за стоки в рамките на тарифна квота, плафон или друго преференциално тарифно третиране, възстановяване или опрощаване се разрешава само при условие че към момента на подаване на искането, придружено от необходимите документи: в случаите на тарифна квота – нейното количество не е изчерпано; в останалите случаи – нормално дължимата ставка на митото не е възстановена. Ако не са изпълнени тези условия възстановяването или опрощаването може да бъде разрешено също, ако неприлагането на намалени или нулеви ставки на митото е било в резултат на грешка от страна на митническите органи и декларацията за внос е съдържала всички данни и е била придружена от

всички необходими документи за прилагането на намалената или нулевата ставка на митото.

Когато се представя сертификат за произход, сертификат за движение на стоките или друг съответен документ към искането за възстановяване или опрощаване с мотив, че в момента на приемане на декларацията за внос внасяните стоки са имали основанията за преференциално тарифно третиране или за освобождаване от вносни митни сборове, решаващият митнически орган удовлетворява искането само ако бъде установено, че: 1. представеният документ се отнася недвусмислено за съответните стоки и че са изпълнени всички условия за приемането му; 2. са спазени всички останали условия за прилагането на преференциално тарифно третиране.

III.

Реформи в Агенция „Митници“

Като цяло нормативната основа на дейността на Агенция „Митници“ е хармонизирана с правото на Европейския съюз и е подчинена на няколко специфични принципа за организация на митническата администрация:

- Принципът за структурно обособяване и централизация на митническата администрация – този принцип се проявява в изключително йерархизираната система на митническите учреждения, изградени на три нива (национално, регионално и териториално) и обединени в една автономна администрация към министъра на финансите;

- Принципът за ускоряване на митническата обработка на границата и пренасяне на митническата дейност във вътрешността на страната – този принцип е приложен чрез въвеждане на двустепенната митническа процедура (гранично – вътрешно митническо оформяне) по европейски образец чрез акцент върху контрола във вътрешността на страната (във вътрешните митнически учреждения);

- Принципът на ефективното разпределяне на функциите и задачите на митническите учреждения – този принцип се реализира чрез възможността за динамично реорганизиране на дейността в отделните митнически учреждения и предназначаването им за определени цели в зависимост от местоположението им, интензивността на трафика, вида транспорт, вида на преминаващите стоки, икономическия профил на региона и други.

Както и при други български институции обаче, съвременната нормативна база и успехите за нейното привеждане в съответствие с европейските стандарти често са в противоречие с практиката. Липсата на достатъчно ефективно противодействие на стоковата контрабанда; трафика на хора и наркотици; ширещата се системна индивидуална корупция; отсъствието на ясна управленска визия за преодоляването на системните недъзи, които пра-

вят възможни подобни корупционни практики; неадекватните действия и необяснимата търпимост на ръководствата на тази институция спрямо корумпираните служители, демонстративно благополучие на митничарите в сравнение с други държавни служители, което допринася за негативния обществен имидж на Агенция „Митници“ и на митническата професия като цяло. Реформите през последните години в митническата структура са провокирани от факта, че колкото е по-голяма корупцията и контрабанда, толкова по-малки са приходите от митническите вземания в държавния бюджет.

За повишаване на ефективността от дейността на Агенция „Митници“ е актуализирана нейната бизнес стратегия:

- Адаптиране на митническата администрация към ЕС;
- Засилване на сътрудничеството между икономическите институции, бизнеса и обществеността;
- Повишаване събираемостта на митническите и другите държавни вземания;

- Противодействие на митническите и валутните престъпления.

Предприетите мерки от Агенция „Митници“ за засилване ефективността на противодействието на митническите нарушения и престъпления са :

- Определени са конкретни гранични митнически пунктове, през които задължително определени акцизни и рискови стоки ще влизат на територията на страната;

- Определени са митнически пунктове, в които задължително ще се извършва поставянето под режими „внос“ и „износ“ на акцизните и рисковите стоки;

- Акцизните и рисковите стоки задължително ще напускат територията на страната в случаите на износ или реекспорт от определени гранични митнически пунктове;

- Пряко отношение към въпроса за засилване на борбата срещу контрабандата има и предоставянето на правомощия на митническите контролни органи чрез изменение на Закона за движение по пътищата, да спират превозни средства на пътя и да извършват проверки съобразно Закона за митниците;

- Практическо въвеждане на нормативно предвидения последващ контрол на приетите митнически декларации;

- Разработването и усъвършенстването на нови механизми за засилване на митническия контрол при внос на течни нефтопродукти;

- Завишаване на контрола върху въвеждането и оформянето на митнически режим на стоки, отличаващи се с висока степен на риск от митнически нарушения;

- Международно сътрудничество чрез митническите администрации на страните на износа се извършват постоянни проверки при съмнения по отношение на декларираната митническа стойност или посоченото тарифно

класиране на стоките. В резултат на тези проверки са констатирани многобройни опити за избягване заплащането на дължимите митни сборове и други държавни вземания чрез деклариране на занижена стойност или неверен тарифен номер.

- Международно сътрудничество за установяване на автентичността на сертификати за произход за горива.

ЛИТЕРАТУРА

1. Славков, Б., Данъчна система и данъчен контрол в Република България, Тракия, София, 2001.
2. Николова, Н., Основи на финансите, Сиела, София, 2009.
3. Николов, Ч., Д. Стоилова, Е. Ставрова, Публични финанси, БОН, Благоевград, 2010.
4. <http://www.edksoft.com/docs/Akcizite.pdf> последно посещение на 02.01.2013.
5. Закон за акцизите и данъчните складове, чл. 64, ал. 1, ДВ, бр. 44/2009 г., в сила от 01.01.2010.
6. Закон за акцизите и данъчните складове, чл. 64, ал. 4, ДВ, бр. 105/2006 г., в сила от 01.01.2007.
7. Закон за акцизите и данъчните складове, чл. 47, ал. 1, ДВ, бр. 105/2006 г., в сила от 01.01.2007.
8. Закон за акцизите и данъчните складове, чл. 48, ал. 1, ДВ, бр. 54/2012 г., в сила от 17.07.2012.
9. Томов, Й., К.Крумов, Стопански, финансов и данъчен контрол, Академично издателство „Ценов“, Свищов, 2007.
10. Закон за акцизите и данъчните складове, чл. 57, ал. 1, ДВ, бр. 105/2006 г., в сила от 01.01.2007.
11. Закон за акцизите и данъчните складове, чл. 57, ал. 3, ДВ, бр. 34/2006 г., в сила от 01.01.2008.
12. Танев, Е., П. Стойкова, Данъчно-осигурителен контрол, Академично издателство „Ценов“, Свищов, 2006, с. 180.
13. Правилник за прилагане на Закона за акцизите и данъчните складове /ППЗАДС/
14. Шишкова, Е., Данъци и данъчен контрол, ИК „Жанет“ 45, София, 2003.
15. Николов, Ч., Д. Стоилова, Е. Ставрова, Публични финанси, БОН, Благоевград, 2007.

ОБЛАГАНЕ С НУЛЕВА СТАВКА НА ТРАНСГРАНИЧНИТЕ ТРИСТРАННИ ОПЕРАЦИИ, СПОРЕД ЕВРОПЕЙСКИТЕ ИЗИСКВАНИЯ

доц. д-р Любка Ценова

Междunarодно висше бизнес училище, Ботевград

ZERO RAITING CROSS-BORDER TRIANGULAR TRANSACTIONS UNDER EU VAT

Lubka Tzenova

ABSTRACT: In its judgments in Euro Tyre Holding and VSTR, the Court of Justice of the European Union (ECJ) dealt with the VAT aspects of triangular intra-Community takeaway transactions. In this article, the author argues that the ECJ's solutions are not limited to scenarios in which the goods are transported by or on behalf of the intermediate party, and that the ECJ has actually introduced an element of uncertainty into the EU system for taxation of intra-Community supplies of goods.

In its judgment in EMAG,⁶ the ECJ declared that, where triangular transactions give rise to a single intra-Community dispatch or transport of the goods in question, that dispatch or transport can be ascribed to only one of the supplies, which alone will be zero rated⁷ as an „intra-Community supply” which gives rise to a taxed intra-Community acquisition in the Member State of arrival of the goods. In this respect, the VAT regime for intra-Community triangular transactions is in essence identical to the VAT regime applicable to „international” triangular transactions in the framework of which goods are exported from the country of origin and imported into the country of destination: if, in the framework of consecutive supplies, goods are physically transported from a country outside the European Union to one of the Member States of the European Union, and imported into that Member State, the importation is taxed in the Member State of importation, regardless of how many parties were involved in the chain of transactions and where those parties are established. Under those circumstances, the supply of goods made by the party that acts as the „importer” and all subsequent supplies are deemed to be made in the Member States of importation, whereas all preceding supplies are deemed to be made at the place where transport of the goods began, i.e. outside the European Union. The fact that the preceding supplies are deemed to be made outside the European Union simply means that those supplies are outside the scope of EU VAT.

KEYWORDS: zero rating, cross-border, triangular transaction, transport by intermediate party, VAT Directive, intra-Community supplies of goods.

1. ВЪВЕДЕНИЕ

В директивата по ДДС¹ не съдържа специални правила за регулиране на хипотези, при които едни и същи стоки са обект на две или повече последователни доставки между данъчнозадължени лица, при които стоките се доставят директно от първия доставчик на последния получател. При тези доставки могат да участват повече от три страни, като последователни доставки, като обикновено те се определят като „тристранна операция“².

В случаите на тристранни операции, когато стоките не напускат държавата – членка на произход, то всяка отделна доставка е обект на облагане с ДДС в тази държава-членка. Когато обаче има тристранна операция и стоките се доставят от една държава-членка в друга, основателно възниква въпроса доставката в коя държава-членка ще се определи като отделна доставка за целите на ДДС и коя вътреобщностна доставка ще се обложи с нулева ставка³. Тъй като в Директива по ДДС няма изчерпателна правна уредба, то на националните данъчни органи приемат, че в контекста на вътреобщностните операции само една отделна доставка може да се обложи с нулева ставка, т.е., приема се, че не е допустимо цялата операция, да се обложи с нулева ставка.

Едва 13 години след като бяха въведени трансграничните операции при вътреобщностните доставки на стоки, Съдът на ЕС потвърди позицията на данъчните органи, в своето решение по делото EMAG⁴. В своето решение съдът на ЕС застъпи тезата, че:

Когато две последователни доставки на едни и същи стоки, извършени между данъчнозадължени лица, действащи като такива, представляват отделна вътреобщностна доставка по изпращане на стоките и самостоятелно вътреобщностно транспортиране на същите стоки, то само едната от двете доставки ще бъде обложена с нулева ставка като вътреобщностна доставка на стоки.

¹ Директива 2006/112/ЕО на Съвета от 28 ноември 2006 година относно общата система на данъка върху добавената стойност О.В. L 347, 11.12.2006.

² В българското законодателство те се наричат „тристранни операции“ и са уредени в чл. 15 ЗДДС, транспонираща във вътрешното законодателство чл. 141 от Директива 2006/112/ЕО. Това задължение на държавите членки да въведат във вътрешното законодателство на чл. 141 от Директивата се нарича в европейската данъчно правно теория с наименованието: „опростени мерки за извършване на вътреобщностни тристранни операции“ /simplification measure for intra-Community triangulation/.

³ В Директива 2006/112/ЕО за вътреобщностните тристранни доставки на стоки има текст, който предвижда право на „освобождаване на доставчика от задължението да начислява ДДС за стоките предмет на тези доставки“. Това освобождаване обикновено се определя като облагане с нулева ставка.

⁴ AT: ECJ, 6 April 2006, Case C-245/04, EMAG Handel Eder OHG v. Finanzlandesdirektion für Kärnten, Case law-IBFD [2006], ECR-3227.

Само едната доставка – изпращането или транспортирането на стоките като вътреобщностна доставка се приема, че е с място на изпълнение в държавата-членка от където стоката се изпраща или транспортира. Коя от двете доставки ще се обложи с нулева ставка зависи от това, коя от двете доставки е първа от двете последователни доставки.

Когато първият доставчик „А“⁵ транспортира стоките или те се транспортират за негова сметка от територията на страната до крайния получател „В“, намиращ се в друга държава-членка следва да се приеме в общия случай, че вътреобщностния транспорт на стоките трябва да се разглежда като първа доставка, което означава, че първият доставчик „А“ ще начисли нулева ставка и „В“ извършва вътреобщностно придобиване на стоките в държавата-членка на „В“. Обратно, когато „В“ получава стоките по силата на договор от „А“ или осигурява транспорт на стоките от държавата-членка на „А“ до своята държава-членка „В“, се приема в общия случай, че вътреобщностния транспорт на стоките трябва да се разглежда като втора доставка, която ще се обложи от втория доставчик „В“ с нулева ставка в държавата-членка на „А“ и „В“ ще осъществи вътреобщностно придобиване в своята държава-членка „В“. От практическа гледна точка е свързано със значителни трудности определянето на вътреобщностния транспорт на стоки като първа или втора доставка, ако посредника „В“ осъществява транспорта на стоките или осигурява транспорта за своя сметка от държавата-членка на „А“ до държавата-членка на „В“, защото „В“ е замесен в две доставки: „В“ е получател /купувач/ по първата доставка и доставчик /продавач/ по втората доставка.

Въпросът, на който съдът на ЕС трябва да отговор е: как трябва да се определи към коя доставка следва да се отнесе вътреобщностния превоз на стоката, когато превозът е извършен от или за сметка на лицето, което има както качеството на купувач – по първата доставка, така и това на продавач – по втората доставка?“⁶.

⁵ За по-голяма прегледност за целите на това изследване първият доставчик ще нарича „А“, първият получател /и втори доставчик/ „Б“ и вторият /крайният/ получател „В“.

⁶ Вж. NL: ECJ, 16 Dec. 2010, Case C-430/09, Euro Tyre Holding BV v Staatssecretaris van Financiën.

2. СТАНОВИЩЕ НА СЪДА НА ЕС

В своето решение Съдът на ЕС разглежда следните хипотези:

Първа хипотеза: Превозът се извършва от посредника

Фирмата Euro Tyre Holding /„А“/ е дружество по холандското право, което е продало няколко пратки гуми при условия на доставка „франко склад“⁷ на две дружества, установени в Белгия – Miroco BVBA и VBS BVBA⁸ /„Б“/. Според условията на договора „А“ трябва да предаде стоките на „Б“ в своя склад в Холандия и превозът ще започне от този склад и ще се извърши от името и за сметка на купувачите „Б“.

Купувачите „Б“ уведомяват продавача „А“, че получените стоките в склада на „А“ в Холандия ще бъдат транспортирани до Белгия от тяхно име и за тяхна сметка след като данъчните органи потвърдят, че идентификационните номера по ДДС на дружествата „Б“, са валидни и дружеството „А“ обложи с нулева ставка доставката към „Б“.

Още преди стоките да бъдат получени в изпълнение на договора за продажба между „А“ и „Б“, купувачите „Б“ ги препродават на друга фирма – Banden Decof NV „В“, която също е установена в Белгия. Според условията на договора „Б“ ще достави стоките на „В“ от Холандия до Белгия. Тъй като купувачите „Б“ не разполагат с камион и шофьор дружеството „В“ предоставя на продавачите „Б“ срещу заплащане камион и шофьор. При всяко получаване на стоките от склада на „А“ в Холандия, шофьорът декларира писмено пред „А“, че стоките ще се превозват до Белгия. В последствие „А“ са уведомени, че стоките не се били превозвани до складовете на „Б“ в Белгия /трябва да се посочи, че този факт няма значение за разглеждания случай, тъй като стоките се превозват до Белгия/.

Съдът на ЕС приема, че:

1. По отношение на това дали вътреобщностния превоз на стоките трябва да се разглежда като първа или втора доставка, Съдът на ЕС, изтъква /подчертава, че тъй като Директивата по ДДС не съдържа отговор на този въпрос, то при вземане на решение следва да бъдат отчетени всички специфични обстоятелства на конкретния случай. В тази връзка Съдът на ЕС приема, че вътреобщностния превоз на стоки се облага с нулева ставка само, ако са изпълнени следните три условия:

а/ правото да се разпорежда като собственик със стоката е прехвърлено на лицето, придобило стоките;

⁷ Франко – договорна клауза, която показва мястото, до което продавачът поема разходите по натоварването, разтоварването и превозването. – Юридически речник, С., 1994 г., с. 244.

⁸ Наричани по-нататък съответно „Miroco“ и „VBS“ или заедно „купувачите“).

б/ доставчикът докаже, че тази стока е изпратена или превозена в друга държава членка; и

в/ ако вследствие на това изпращане или превозване стоката е напуснала физически територията на държавата членка на доставката.

Първо условие

По отношение на прехвърленото право на разпорежда със стоката като собственик, Съдът на ЕС подчертава, че вдигането на стоките от склада на „А“ от представителя на „Б“ следва да се приеме за прехвърляне на правото на разпореждане със стоките като собственик и това вдигане на стоките /транспортирането на стоките/ следва да се приеме като първа доставка /между „А“ и „Б“/. Само по-себе си това обстоятелство не е достатъчно, за да се приеме, че първата доставка може да се обложи с нулева ставка като вътреобщностна доставка, защото не може да се изключи, че второто прехвърляне на правото на разпореждане със стоката като собственик /доставката между „Б“ и „В“/ също може да е станало на територията на държавата членка на първата доставка /Холандия/, при това преди извършването на вътреобщностния превоз.

В това отношение следва да се припомни, че „А“ предава стоките на шофьора на камиона, който е служител на „В“, въпреки че „В“, временно е предоставил шофьора и камиона на разположение на „Б“. В тази хипотеза, когато „А“, предава стоките, „Б“ вече ги доставя на крайният получател „В“ и вътреобщностния транспорта не може повече да се разглежда като първа доставка /между „А“ и „Б“/ и ако „А“ знае, че „Б“ извършва последваща доставка. Следователно когато „Б“ придобие правото да се разпорежда със стоката като собственик в държавата-членка на доставката и поеме превоза на стоката до другата държава-членка по местоназначение, следва да бъдат отчетени и намеренията на купувача към момента на придобиването на стоката, стига те да са подкрепени с обективни доказателства

В тази хипотеза, ако купувачите „Б“ са изразили намерението си да превозят стоките до друга държава-членка и са представили своите идентификационните си номера по ДДС, издадени в тази друга държава-членка, то „А“, може да начисли нулева данъчна ставка на вътреобщностната доставка направена към „Б“.

Следователно след прехвърляне на правото на разпореждане със стоката като собственик на „Б“, „А“ извършил първата доставка, може да се приеме за носител на задължението по ДДС за тази сделка, ако е бил уведомен от „Б“, че стоката ще бъде препродадена на друго данъчнозадължено лице „В“, преди да напусне държавата-членка на доставката и ако след получаването на тази информация „А“ пропусне да изпрати на „Б“ коригирана фактура, включваща ДДС.

Второ условие

По отношение на второто условие относно доказването, че стоката е изпратена или превозена до друга държава-членка, се приема, че доказателствата, които доставчикът може да представи на данъчните органи зависят основно от доказателствата, които той е получил от купувача за тази цел. Следователно отговорът на въпроса дали „А“ трябва да обложи с нулева ставка доставката към „Б“, позовавайки се на предоставения и потвърден за валиден идентификационен номер на „Б“ и на декларацията на „Б“, че стоките ще бъдат превозени до Белгия, е положителен. Това означава, че когато „А“ е действал добросъвестно и е взел всички разумни мерки в рамките на своите възможности, за да се увери, че осъществяваната от него сделка не го довежда до участие в данъчна измама може да обложи тази доставка с нулева ставка.

Трето условие

По отношение на третото условие, отнасящо се до изпращане или превоз на стоката извън държавата-членка на доставката, се приема че въпросът на кого принадлежи правото да се разпорежда със стоките по време на вътреобщностния превоз е ирелевантен. Обстоятелството дали този превоз се извършва от собственика на стоката или за негова сметка би могло все пак да бъде от значение за решаване на въпроса дали този превоз да се отнесе към първата или към втората доставка.

Когато обаче превозът се извършва от или за сметка на лицето „Б“, което участва в двете сделки, както в настоящата хипотеза, това обстоятелство няма решаващо значение. Ето защо фактът, че в главното производство „В“ е участвал в превоза, не е фактор, който позволява да се заключи, че този превоз трябва да се отнесе към втората доставка.

Следователно обстоятелството, че стоките не са били превозени до адреса „Б“ не дава основание да се приеме, че превозът е бил извършен в рамките на първата доставка, доколкото прилагането на освобождаването от данък за вътреобщностна доставка се подчинява на условието, че превозът трябва да бъде завършен в държава-членка, различна от държавата-членка на доставката, като адресът, на който завършва превозът е без значение.

3. ЗАКЛЮЧЕНИЯ НА СЪДА НА ЕС

В своето решение съдът на ЕС заключава, че когато една стока е предмет на две последователни доставки, извършени между различни данъчно-задължени лица, действащи в това си качество, но е извършен само един вътреобщностен превоз, то доставката спрямо, която следва да се приложи нулева данъчна ставка следва да се определи като се направи обща преценка на всички обстоятелства по конкретния случай, за да се установи коя от

тези две доставки отговаря на всички условия, свързани с вътреобщностните доставки.

Когато „Б“, който е придобил правото да се разпорежда със стоката като собственик на територията на държавата членка на първата доставка, изрази намерението си да превози тази стока към друга държава-членка и предостави идентификационния си номер по ДДС, издаден в тази друга държава-членка, то вътреобщностният превоз трябва да се отнесе към първата доставка, при условие че правото да се разпорежда със стоката като собственик е било прехвърлено на „В“ в държавата-членка по местоназначение на вътреобщностния превоз.

4. ВЛИЯНИЕТО НА РЕШЕНИЕТО НА СЪДА НА ЕС

Решението на съда на ЕС по делото Euro Tyre Holding BV оказва влияние върху редица случаи, при които посредникът „Б“ е в тристранна операция. Когато „А“ е в позицията на първи доставчик, който превозва стоките, транспортът трябва да се разглежда като част от първата доставка /между „А“ и „Б“/, а когато „В“, осъществява транспорта на стоките, то в този случай транспортът трябва да се разглежда като част от втората доставка /между „Б“ и „В“/.

В хипотезата, когато „Б“ продава стоките на „В“ и превозва тези стоки до „В“, съдът на ЕС с решението си въвежда нов подход за решаване на подобни случаи. В решението си Съдът на ЕС акцентира не толкова върху въпрос коя страна организира транспортирането в рамките на Общността, а по-скоро приема за определящо намерението на „Б“.

Ако „Б“ е изразил пряко /vis-à-vis/ на „А“ своето намерение да превози стоките до друга държава-членка и в допълнение предоставя на „А“ своя ДДС идентификационен номер, получен в тази друга държава-членка, тогава „А“ има право да приеме, че неговата доставка до „Б“ трябва да се обложи с нулева ставка като вътреобщностна доставка. Ако обаче „Б“ уведоми „А“, че ще препродаде стоките на друго данъчно задължено лице „В“, преди стоките да са напуснали държавата-членка на отпътуването, то тогава трябва да се приеме, че вътреобщностния транспорт е част от втората доставка, което означава, че доставката направена от „Б“ ще бъде обложена с нулева ставка като вътреобщностна доставка, докато първата доставка /между „А“ и „Б“ ще бъде обект на облагане с ДДС в държавата-членка на отпътуването на стоките, т.е. на мястото където стоката фактически се предоставя на „Б“.

В хипотезата, при която „А“ не е информиран, че неговата доставка е част от тристранна операция, той може да се позове на информацията, получена от „Б“. Съдът на ЕС в своето решение не изяснява въпросът какъв ДДС се дължи, ако „А“ е информиран от лица извън доставката, че „Б“ е продал

стоки на трета страна „В“. Тази хипотеза би могла да възникне в рамките на доставки между свързани лица. По общо мнение, информацията, получена от лица, които не участват в сделката, не би следвало да се приема за важна в контекста на разглежданите случаи⁹. Трябва да отбележим, че според решението на Съда на ЕС от решаващо значение за определяне на режимът на данъчното облагане на доставката е намерението на първия купувач „Б“. Съдът на ЕС приема, че дори „А“ да е получил от някого информация че „Б“ има намерение или че е препродал стоката, то тази информация не е от решаващо значение за определяне на режима на данъчно облагане с ДДС.

В хипотезата, когато „А“ има желание да начисли нулева ставка на своята доставка до „Б“ в хипотезата, когато „Б“ изпраща и транспортира стоката, „А“ трябва много внимателно да документира намерението на „Б“, тъй като „А“ трябва да може да докаже, че транспортът по тази доставка се поема от „Б“. В най-добрият случай „Б“ трябва да представи на „А“ писмена декларация, че вътреобщностният транспорт на стоката ще попадне в първата доставка. Разбира се „А“ може да представи и други доказателства в подкрепа на правото си да приложи нулева данъчна ставка за доставката си към „Б“, освен транспортните документи и договорите. Само когато „А“ докаже, че е изпълнил задълженията си относно доказването и необходимата грижа спада към преценката дали е действал добросъвестно и е положил необходимата грижа, за да докаже намерението на своя клиент „Б“, то „А“ ще може да защити правото си да обложи доставката с нулева ставка, дори и ако в последствие се окаже, че неговият клиент не е действал в съответствие с изрично изразеното си намерение.

5. ПО-НАТАТЪШНИ СЪПКИ И ЗАКЛЮЧЕНИЯ

В заключение може да се посочи, че българският ЗДДС не е отразява в своите разпоредби решението на Съда на ЕС и следва да бъде променен. Що се отнася до националните съдилища то те трябва да прилагат решението на Съда на ЕС при решаване на подобни казуси, поставени пред тях.

⁹ Вж. Mounz St. и Marshal H., „Zero-rating Cross-Border Triangular Transactions under EU VAT“, International VAT Monitor, volume 23 – Number 5-2012, p. 307-311.

ПРОЕКЦИИ НА СВЕТОВНАТА ФИНАНСОВА И ИКОНОМИЧЕСКА КРИЗА ВЪРХУ ЕВРОПЕЙСКАТА ИКОНОМИКА

гл.ас. д-р Васил Петков

Университет за национално и световно стопанство, София

IMPLICATIONS OF THE GLOBAL ECONOMIC CRISIS FOR THE EUROPEAN ECONOMY

Vasil Petkov

ABSTRACT: The report examines the implications of the global financial and economic crisis for the European economy. To better clarify the strong interdependence between the main economic centers, which is at the root of the rapid spread of the crisis, the author analyzes the transmission channels of shocks from the USA to Europe. Strong financial links, international trade, and foreign direct investment are recognized as such channels. In addition, a number of characteristics which are specific to EU Member States have multiplied the effect of the crisis, including the rising role of the financial sector, the chronic budget deficits, and the trade imbalances within the EU. The internal structural differences also underlie the more sluggish recovery of the European economy and are the primary source of the debt crisis.

KEYWORDS: European Union, Global financial and economic crisis, External shocks

ПРЕДПОСТАВКИ ЗА ВЪЗНИКВАНЕ НА СВЕТОВНАТА ФИНАНСОВА И ИКОНОМИЧЕСКА КРИЗА

След 2000 г. световната икономика преминава през една циклична и една структурна криза. И двете имат свои характерни черти, с които поставят подписа си върху стопанската история. Докато първата е „стандартно“ циклично колебание, то тази от средата на 2007 г. е нещо „специално“ – без аналог в историята, с нива на икономическите показатели най-лоши от Великата депресия насам. След спукването на балона на акциите на високотехнологичните компании в САЩ в началото на хилядолетието и рецесията, в която изпада страната, Федералният резерв прибегва до монетарни стимули (понижаване на лихвените проценти до рекордно ниски нива) с цел да подпомогне възстановяването на икономиката. На фона на излишните производствени мощности към този момент мярката не дава съществен резултат за увеличаване на инвестициите. Ниските лихвени нива намират друго проявление

ние – евтиното финансиране на домакинствата, което е подкрепено от лесния достъп до кредити, и загубата на доверието към акциите като инвестиционен актив насочват населението към закупуване на жилищни имоти. Този процес е подпомогнат и от редица мерки на американската администрация, които имат за цел да осигурят възможност за придобиване на собствено жилище от всеки американски гражданин. Поради всички тези причини жилищата заместват акциите като следващия актив, при който се отчита инвестиционен балон. Запазването на ниските лихвени проценти е подкрепено и от слабия инфлационен натиск. Въпреки че опасността от възникването на ипотечен балон започва да става все по-видна компетентните органи не предприемат действия в посока повишаване на лихвените проценти, тъй като техният нисък размер поддържа висок растежа на американската икономика.

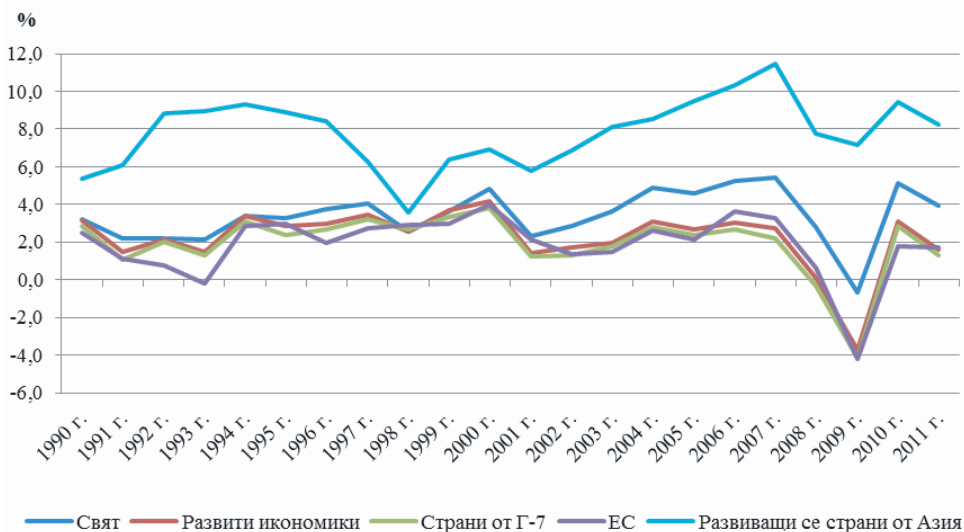
Възникването на кризата е провокирано и от слабата регулация на финансовите пазари, появата на много на брой нови финансови инструменти, част от които с хазартен привкус. Чрез тях се постигат огромни печалби в краткосрочен период, но на висока обществена цена (загуба на жилища, безработица, спасяване на банковия сектор за сметка на данкоплатците). В основата на кризата стои и разрастването на финансовия сектор в световен мащаб, наред с високата задлъжнялост на правителствения и частния сектор. Икономическият ръст в развитите страни е подхранван от нарастващите потребителски разходи и рекордните нива на кредитиране, съпроводени с изключително ниска склонност към спестяване. Населението в тези държави живее над финансовите си възможности, като закупуването на жилища става с все по-голям дял на заемните средства. Решаваща роля за разпространението на кризата има и силната обвързаност между финансовите институции – значителна част (около 25 %) от американските ипотeki са „изнесени“ в чужбина. По този начин редица банки от страни от ЕС са изправени пред възможност да претърпят огромни загуби. Неяснотата относно степента, в която могат да бъдат засегнати отделните институции, води до срив в доверието и „замразяване“ на междубанковото кредитиране. Силно се ограничават и кредитите към компании от частния сектор.

Така като основна причина за възникването и разпространението на световната финансова и икономическа криза се определя балонът на цените на недвижимите имоти в САЩ, който е предизвикан от ниските лихвени проценти, лесния достъп до кредитиране, слабия контрол при кредитния процес, бурното развитие на пазара на ипотечни облигации и големия брой рефинансирани ипотeki. Освен в САЩ, подобно явление се наблюдава и в много други страни. Това е валидно особено за държавите от Стария континент, чиито банки поддържат значителни експозиции в облигации, обезпечени с американски активи, или т.нар. структурни облигации.

Всички тези предпоставки намират проявление в спад на икономическата активност в глобален мащаб – през 2009 г. световният брутен про-

дукт отчита понижение от 0,7 % спрямо 2008 г. БВП на повечето развити икономики се понижава, като за някои от тях (например Г-7) този процес се наблюдава още от 2008 г. Намалението е от порядъка на 3-4 % (2009 г. спрямо 2008 г.). Най-съществен спад се отчита при страните от ОНД (дължащ се основно на Русия), чийто експорт е силно засегнат от срива в цените на енергоносителите (най-вече на петрола). В страните от Близкия Изток и Африка се наблюдава забавяне на икономическата активност, предизвикано основно от понижаването на цените на суровините. Кризата в повечето развиващи се икономики от Азия намира проявление в забавянето на ръста на БВП до около 7 % годишно, спрямо 9-11 % през предходните години. Тези страни се възстановяват по-бързо от кризата и по този начин се явяват двигател на световния икономически растеж. В същото време в световен мащаб се наблюдава ограничена инвестиционна активност, срив във външната търговия, понижение в цените на основни групи стоки, намаление на правителствените приходи и съответно ръст в разходите. Финансовите измерения на кризата са съпроводени от силно изострени и дори рекордни бюджетни дефицити, които са факт както при развитите страни (особено Г-20), така и при развиващите се икономики. Продължаващото от началото на кризата превишаване на публичните разходи над приходи резултира в бързо натрупване на правителствени дългове. Тази ситуация е характерна най-вече за развитите икономики, които по принцип поддържат по-високи нива на публична задлъжнялост.

Фиг. 1. Годишен темп на прираст на БВП

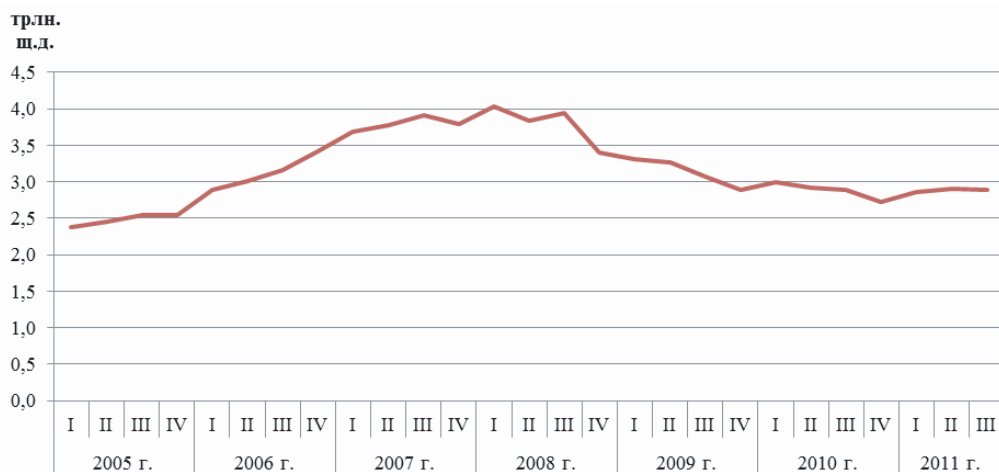


Източник: МВФ.

ПРЕНАСЯНЕ НА КРИЗАТА В ЕС

Европа и в частност страните от ЕС са едни от най-потърпевшите от глобалните икономически сътресения. Европейската конюнктура се влошава чувствително под въздействието на редица външни фактори, чрез които кризата се настанява трайно на Стария континент. Последвалите негативни ефекти от своя страна са подсилени допълнително от вътрешните особености на икономическото обединение. Една от водещите причини за преноса на „хаоса“ в ЕС е силната **финансова обвързаност** между Съюза и американската икономика. От началото на 2005 г. експозициите на европейски банки към САЩ нарастват с 1,65 трлн. щ.д. до март 2008 г., когато надхвърлят 4 трлн. щ.д. Под влияние на рязкото ограничаване на кредитирането в световен мащаб и отписването на значителни по размер активи, към септември 2011 г. експозициите на европейски банки към САЩ са с 1,15 трлн. щ.д. под рекордните предкризисни нива. Под натиска на значителните загуби от обезпечени ипотечни облигации и деривати до края на 2008 г. европейски банки отписват активи и реализират кредитни загуби в размер на 241,2 млрд. щ.д. Това ги принуждава да увеличат капитала си с общо 306 млрд. щ.д. До края на 2011 г. загубите на европейски банки вече надхвърлят 736 млрд. щ.д.¹

Фиг. 2. Експозиции на банки от еврозоната към САЩ



Източник: Банка за международни разплащания.

Забележка: *Включват се експозиции на банки, които предоставят информация на Банката за международни разплащания в Базел.

¹ Bloomberg.

Значителните загуби, които претърпяват европейските банки, намират отражение в ограничаване на кредитната експанзия в еврозоната, наблюдавана до средата на 2008 г. През 2009 г. кредитите за частния сектор нарастват само със 132 млрд. евро спрямо рекордното увеличение от 1,4 трлн. евро през 2007 г. След слабото възстановяване през 2010 г. (ръст от 262 млрд. евро), през 2011 г. кредитите към частния сектор се повишават едва с 67 млрд. евро. По този начин кризисните ефекти се пренасят и върху реалната икономика и засягат икономическата активност на домакинствата и фирмите. Кризата на доверие и намаляването на благосъстоянието на домакинствата (спад в цените на акции и недвижими имоти) допълнително потискат вътрешното търсене (най-вече покупките на дълготрайни стоки), което довежда до увеличаване на спестяванията. Свитото потребление от своя страна предизвиква спад на производството, последван от силно съкращаване на инвестициите от страна на корпоративния сектор.

Освен развитите европейски държави, кризата достига и новите държави членки (НСЧ), които са силно обвързани с конюнктурата в старите членки на ЕС. От началото на хилядолетието банките от Съюза значително разширяват своите позиции в НСЧ, като се превръщат в един от водещите участници във финансовия сектор на тези страни. Големината на пазара и недостатъчното предлагане на финансови услуги правят страните изключително атрактивни за банки от развитите икономики от ЕС-6². Допълнителни фактори за развитието на кредитна дейност са географската близост, изградените икономически връзки, историческите и културни сходства, възможностите за капиталовложения и приватизация, отвореността и либерализацията на пазара и др. Активизирането на кредитирането подсилва вътрешното потребление в НСЧ, което рефлектира и върху по-висок икономически растеж. Така нарастващата взаимобвързаност между двете групи страни във финансовата сфера се превръща във водещ канал за пренос на негативни явления и прави НСЧ силно зависими от протичащите процеси в ЕС. Именно намаляването на експозициите на банките към някои от НСЧ през 2009 г. сериозно повлиява върху икономическата им активност. Най-големите кредитори на НСЧ са австрийските банки, следвани от италиански, немски и френски кредитни институции.

Ефектите от световната финансова и икономическа криза влияят по различен начин върху кредитната активност на банките от ЕС-6. Немските, холандските и белгийските банки отчитат намаление на кредитните си портфейли от началото на 2009 г. с оглед на необходимостта от свеж паричен ресурс, несигурността на междубанковия пазар, спада на икономическата активност и намаляването на търсенето на кредити. В същото време експозициите на френски, австрийски и италиански банки продължават да се уве-

² Групата ЕС-6 включва Австрия, Белгия, Германия, Италия, Франция и Холандия.

личават до края на 2010 г. независимо от икономическата криза, с което се потвърждава водещата роля на финансирането от тези страни за стопанския живот в НСЧ.

Към края на 2010 г. само в България, Чехия и Полша експозициите на банки от ЕС надминават достигнатите стойности от 2008 г. Последните две страни са и единствените, които отчитат непрекъснат ръст на кредитите за периода 2008 – 2010 г. от 17 % при Чехия и 14 % при Полша. В резултат последните запазват позициите си на водещи получатели на кредити от банки от ЕС-6 сред НСЧ.

Със задълбочаването на финансовите проблеми, замразяването на кредитирането, обезценката на активи и значителните загуби на частния сектор кризата от финансова прераства в криза на реалната икономика. Характерният за почти всяко циклично колебание спад в **международната търговия** и тук не е изключение. Това е друг от каналите, чрез който негативните ефекти от икономическите сътресения се пренасят върху експортно ориентирания европейски икономики. По този начин за някои от развиващите се държави в ЕС (като България например) кризата започва от реалния сектор и на по-късен етап обхваща и финансовия.

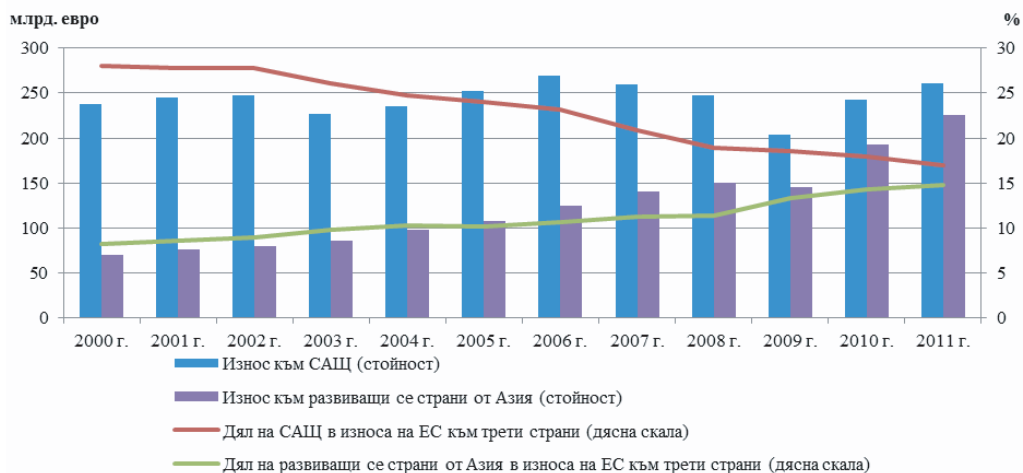
В рамките на последното десетилетие външнотърговските потоци на ЕС намаляват единствено през 2009 г., и то стремително – с 19,4 % спрямо година по-рано. Общият износ се свива с 18,3 %, като вътрешнообщностните доставки са засегнати в най-голяма степен – спадът им (521,3 млрд. евро) е двойно по-голям от този при трети страни (218,3 млрд. евро). Експортът към основния търговски партньор на ЕС – САЩ, започва да отчита понижение още от 2007 г., когато се разпознават тревожните сигнали за развитие на икономиките. През 2009 г. спадът достига значителни темпове от 17,9 %. Преобладаващите очаквания влошаването на износа към САЩ да бъде компенсирано от експорта към развиващите се държави от Азия не се оправдават, а напротив регистрирано е свиване от 2,6 %³. Въпреки това продължава нарастването на ролята на страните от Азия като потребители на европейски стоки, като през 2011 г. приблизително 15 % от износа на ЕС е насочен към тези дестинации (вж. Фиг. 3). Като цяло експортът на ЕС отчита намаление по почти всички стокови групи. Единствено някои селскостопански стоки и продукти от фармацевтичната промишленост успяват да увеличат валутните постъпления в Съюза. Подобно явление е обяснимо предвид факта, че този вид стоки са от първа необходимост и се влияят в по-малка степен от цикличните

³ В групата развиващи се страни от Азия се включват 27 държави: Афганистан, Бангладеш, Бруней, Бутан, Вануату, Виетнам, Източен Тимор, Индия, Индонезия, Камбоджа, Кирибати, Китай, Лаос, Малайзия, Малдиви, Мианмар, Непал, Пакистан, Папуа Нова Гвинея, Соломонови острови, Самоа, Тайланд, Тонга, Тувалу, Фиджи, Филипини и Шри Ланка.

колебания в икономиката. За сметка на това кризата повлиява в най-голяма степен за спада в износа предимно на продуктите с висока добавена стойност, като транспортните средства и машиностроителната продукция, поради понижената покупателна способност на населението и въздържането на предприемачите от осъществяването на инвестиции. Износът на нефт и рафинирани нефтени продукти също бива засегнат, за което допринася спадът на цената на петрола.

Притиснати от икономическите сътресения и несигурност, европейските потребители ограничават консумацията на вносни стоки, които през 2009 г. отчитат спад от 20,5 % спрямо година по-рано. За разлика от износа, в географското разпределение на импорта се забелязва по-бързо намаление на вноса от трети страни (22,1 %) спрямо това в рамките на Съюза (19,5 %). Въпреки скоростта на влошаването на търговията, в абсолютна стойност вътрешнообщностните придобивания са по-силно засегнати (спад с 514,9 млрд. евро) в сравнение с доставките от държавите извън ЕС (с 349 млрд. евро). По отношение на стоковата структура тенденцията е аналогична като при износа – ограничени са покупките на пътни превозни средства и инвестиционни стоки, които са от високия ценови сегмент, докато вносните продукти от хранително-вкусовата и фармацевтичната промишленост продължават възходящия си тренд.

Фиг. 3. Износ на страните от ЕС към САЩ и към развиващи се страни от Азия

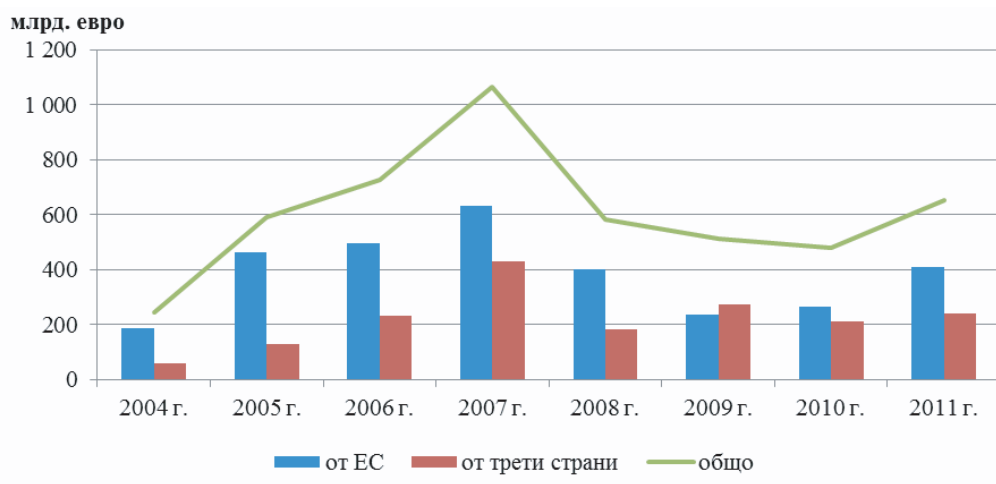


Източник: Евростат.

Кризата оставя своя отпечатък върху динамиката на **преките чуждестранни инвестиции** в ЕС, като ги превръща от източник на икономиче-

ски растеж в канал за пренос на външни шокове. По време на глобалния икономически крах предприемачите видимо намаляват доверието си към европейския бизнес. Нестабилността на финансовите пазари, затрудненият достъп до финансиране, както и мрачните перспективи за развитието на международните икономически дейности правят чуждестранните инвеститори по-сдържани в намеренията си за разширяване на бизнеса си или за стартиране на нови проекти. Капиталовложенията в ЕС се сричат още през 2008 г., а през 2009 г. вече са двойно по-малко от пиковата 2007 г. Преработващата промишленост губи най-много свежи капитали. Инвестициите от трети страни са засегнати в най-голяма степен през 2008 г., когато потоците от тези дестинации намаляват с 250 млрд. евро, а инвестициите от държавите членки се понижават с 232,9 млрд. евро. Като най-потърпевши се отличават Ирландия, Италия и Финландия, които отбелязват дори изтичане на капитали под формата на ПЧИ. Други държави, при които се наблюдава значително намаление на привлечените средства са Холандия, Обединеното кралство и Люксембург. Въпреки силно неблагоприятната динамика през кризисната година на капиталовложенията от дестинации извън рамките на Съюза, тяхната роля отново набира скорост. За периода 2004 – 2010 г. делът на инвестиционните потоци от трети страни се покачва от 24 % на 44 % (през 2009 г. те дори превишават ПЧИ от страните от ЕС). Много от бързоразвиващите се икономики изразяват интересите си към Европа и се стремят по този начин да навлязат трайно на местните пазари.

Фиг. 4. Преки чуждестранни инвестиции в ЕС

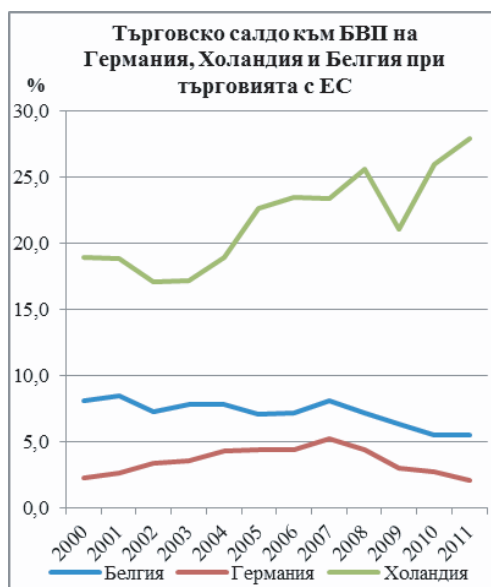
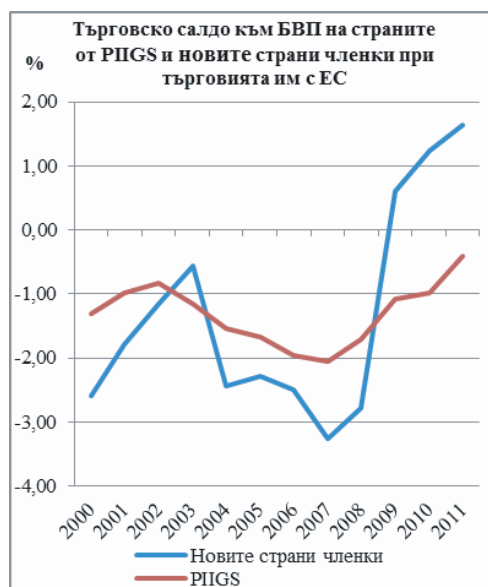


Източник: Евростат.

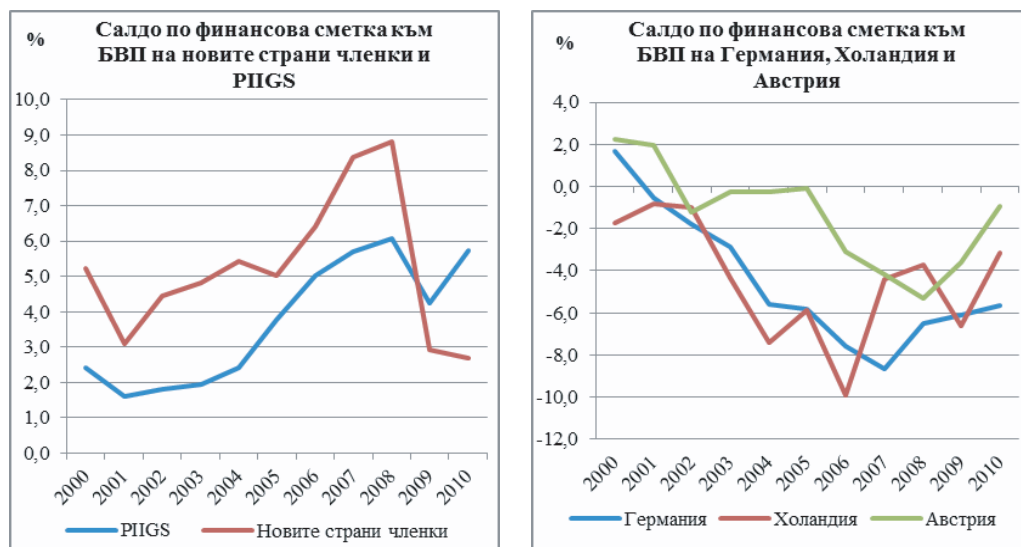
ВЪТРЕШНИ ОСОБЕНОСТИ НА ДЪРЖАВИТЕ ЧЛЕНКИ В ЕС, ЗАСИЛВАЩИ ЕФЕКТИТЕ ОТ КРИЗАТА

Освен външните фактори за задълбочаването на кризата в ЕС допълнително негативно влияние оказват и някои вътрешни особености на Съюза. Една от тях е **нарастващата роля на финансовия и застрахователния сектор** в икономиката. От 2000 г. дялът на сектора в брутната добавена стойност се увеличава при повечето страни членки, като през 2007 г. в пет държави той надминава 7 % – Ирландия, Кипър, Обединеното кралство, Португалия и България (за съпоставка средното ниво за ЕС е 5,3 %, а за САЩ – 7,7 %). На следващо място е **нарастващата задлъжнялост на частния сектор**. Само между 2000 г. и 2010 г. кредитите за частния сектор в еврозоната се увеличават със 7,2 трлн. евро, като най-силен ръст е отчетен именно в периода преди кризата 2005 – 2008 г. (4,3 трлн. евро). През последното десетилетие най-силно нарастване на дълга на домакинствата и нефинансовите предприятия е налице в Ирландия, България, Кипър, Естония, Испания и Латвия, а през 2010 г. в 11 страни задлъжнялостта на частния сектор превишава два пъти БВП. Друга отличителна черта са **търговските дисбаланси** между държавите членки – експортно ориентирани икономики (Германия, Холандия, Белгия) традиционно отчитат излишъци в търговията с ЕС, като за периода 2000-2007 г. те се повишават (като процент от БВП, особено силно при Холандия). На другия полюс са страните от PIIGS и новите 12 членки на ЕС, които регистрират дефицити. Кризата променя търговските позиции на държавите от ЕС, като след 2009 г. новите страни членки реализират излишък в търговията си с ЕС, а групата PIIGS отчита свиване на дефицита като процент от БВП. Аналогична е ситуацията и по отношение на текущите сметки. До 2007 г. е налице влошаване на салдото по текущата сметка на PIIGS и новите страни членки като процент от БВП, компенсирано главно от големия излишък по финансовата сметка (ПЧИ и портфейлни инвестиции). За разлика от тях Германия, Холандия и Белгия отчитат значителни излишъци по текущата сметка и нетни изходящи финансови потоци (дефицит по финансовата сметка). Кризата има балансираща роля върху текущата сметка – свиване на дефицита на новите страни членки и групата PIIGS и ограничаване на излишъка на Германия, Холандия и Белгия. Основен източник за покриване на дефицитите по текущата сметка на новите страни членки и страните от PIIGS са входящите капитали под формата на ПЧИ и портфейлни инвестиции. През върховата 2008 г. излишъкът във финансовата сметка на новите страни членки достига 87,6 млрд. евро (8,8 % от БВП), а този на страните от PIIGS е 196,8 млрд. евро (6,1 % от БВП). Като цяло кризата смекчава дисбалансите във външната търговия и финансовите потоци на държавите от ЕС.

Фиг. 5. Търговско салдо, салдо по текуща сметка и салдо по финансова сметка към БВП на избрани страни от ЕС



Фиг. 5. Търговско салдо, салдо по текуща сметка и салдо по финансова сметка към БВП на избрани страни от ЕС (Продължение)



Източник: Евростат.

Факторите, които действат в посока намаляване на конкурентоспособността на европейската икономика са **силното евро** и **високите разходи за труд**. За периода 2000 – 2011 г. е налице поскъпване на единната валута от 30 % спрямо щатския долар и 36,5 % спрямо английския паунд. Друг минус представлява невъзможността за девалвация на националните валути и зависимост от политиката на ЕЦБ, както и фактът, че единната валута е приета от различни в структурно отношение икономики. В интервала 2000 – 2007 г. при страните от PIIGS е налице увеличение на разходите за труд значително над средното за ЕС. Това е водещият фактор, който съществено намалява тяхната конкурентоспособност. Най-голямо покачване на разходите за труд се отчита в новите страни членки (най-вече в прибалтийските страни, България и Румъния), поради ефектите от икономическата конвергенция с останалите държави от ЕС (по-висок ръст на икономиката, инфлация и увеличение на доходите). Единствената държава в ЕС, при която се наблюдава намаление на разходите за труд за 2000 – 2007 г., е Германия.

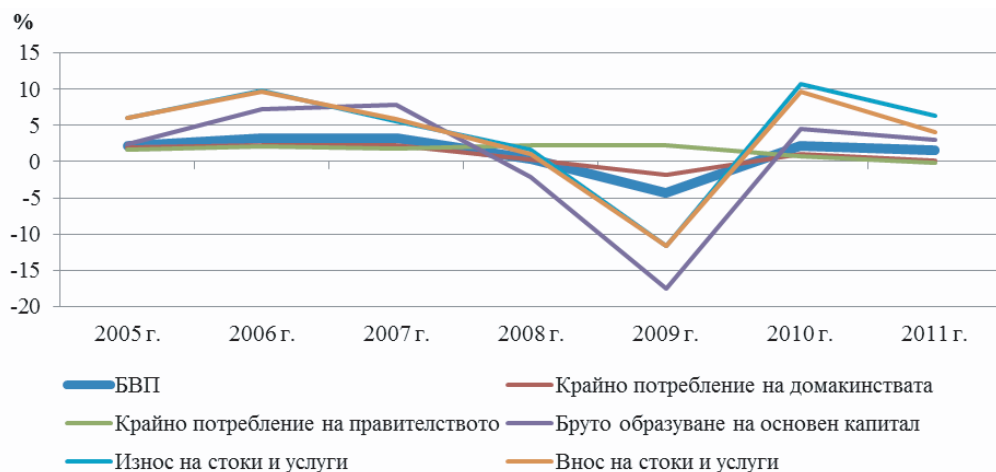
Друга отличителна характеристика на държавите членки е **значителният дял на строителството** – от 2000 г. участието му в брутната добавена стойност постепенно нараства. През 2007 г. в пет страни строителният сектор създава над 10 % от БДС – Испания, Кипър и Прибалтийските страни (за съпоставка средното ниво в ЕС е 6,9 %, а в САЩ – 4,7 %). Бързото

развитие на строителството в тези страни, подхранвано от надценения пазар на недвижими имоти и притока на капитали, води до увеличаване на благосъстоянието и на потреблението. Тези страни формират хронични дефицити по текущите сметки, финансирани от нарастването на нетните външни задължения.

ПРОЯВЛЕНИЯ НА КРИЗАТА В ЕС

Кризата намира различни проявления в страните членки в зависимост от структурата на икономиките им. През 2009 г. динамиката на брутния вътрешен продукт в ЕС и на отделните негови компоненти е отражение на задълбочаващите се икономически проблеми в Съюза. Спрямо година по-рано БВП в ЕС отбелязва чувствителен спад от 4,3 %. Най-засегнати страни се оказват прибалтийските, които регистрират двуцифрени темпове на намаление в интервала 14-18 %. При всички държави членки е налице срив в брутното капиталобразуване и то изключително интензивно (17,6 средно за ЕС). На фона на масовото ограничаване на разходите за придобиване на нефинансови активи и предимно на инвестиции в ДМА, по-слабо засегнати са Австрия, Полша, Белгия, Португалия, Малта и Холандия. Силно съкращаване на износа отчитат всички страни от ЕС, като съществен спад е налице и във водещите експортно ориентирани икономики (Германия – 12,8 %, и Холандия – 7,7 %). Ситуацията при вноса е аналогична, като държавите членки без изключения намаляват значително потреблението си на импортни стоки. Икономическата несигурност в регионален и световен мащаб, както и засегнатите доходи на европейските граждани намират проявление в свиване на потреблението на домакинствата в ЕС (1,8 %). Освен в прибалтийските държави, този ефект се усеща силно и в Румъния, Кипър, България и Унгария. Държавите от групата PIIGS отчитат по-съществено намаление на потреблението на домакинствата в сравнение с останалите стари страни членки. Компенсиращ ефект има нарастването на правителственото потребление (2,2 % средно за ЕС) в преобладаваща част от страните (най-силно в Кипър, Словакия, Холандия, Гърция, Португалия, Люксембург и Чехия). Единствените държави членки, чиито правителства ограничават разходите си по време на кризата, са прибалтийските страни заедно с България, Ирландия и Малта.

Фиг. 6. Изменение на БВП на ЕС и неговите компоненти по разходи за крайно използване



Източник: Евростат.

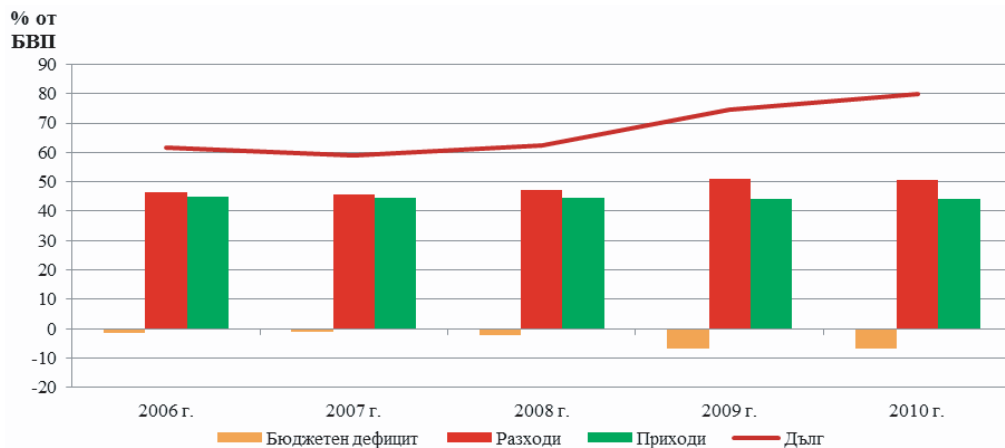
Тежките проблеми от кризата предизвикват правителствена намеса в европейската икономика. Въпреки високата задлъжнялост на страните от ЕС се приема *Европейска програма за възстановяване на икономиката* на стойност 2 % от БВП на ЕС за периода 2009 – 2010 г., включително 20 млрд. евро (0,3 % от БВП) чрез заеми от Европейската инвестиционна банка. Програмата съдържа фискални стимули и мерки за структурни реформи в определени сектори на икономиката. Най-значителни фискални стимули, съпоставими с БВП, през 2009 г. се предоставят в Испания, Австрия и Обединеното кралство, а през 2010 г. – в Германия и Полша. От октомври 2008 г. ЕК одобрява предоставянето на държавна помощ за банковия сектор от малко над 3,5 трлн. евро (30 % от БВП на ЕС), а към септември 2009 г. ефективно са използвани вече 1,5 трлн. евро (13 % от БВП) под формата на гаранции, рекапитализация и ликвидна подкрепа. Правителствената помощ за финансовите институции рефлектира в изостряне на бюджетния дефицит на ЕС през 2010 г. с 0,54 пр.п. и ръст на правителствения дълг с 618,5 млрд. евро (5 % от БВП). Правителствата от ЕС поемат допълнителни условни задължения за 1,1 трлн. евро (8,6 % от БВП). Вземайки предвид интервенциите за подкрепа на небанковия сектор, сумата нараства значително. В резултат на спасителната помощ за финансовите институции през 2010 г. най-значително се утежнява бюджетният дефицит към БВП на Ирландия (с 20,4 пр.п.), Латвия (2,2 пр.п.), Германия (1,3 пр.п.) и Португалия (1,3 пр.п.). Като цяло, освен факторът отпуснати финансови пакети, намалената икономическа активност и ситуацията на пазара на труда също спомагат за влошаване на

състоянието на публичните финанси на страните от ЕС. Увеличаването на социалните разходи и спадът в постъпленията през 2009 г. и 2010 г. утежняват фискалната позиция на държавите членки, като бюджетният дефицит на Общността надхвърля рекордните 6 % от БВП. Икономиките, които традиционно отчитат бюджетни дефицити преди кризата (Гърция и Португалия), влошават още повече състоянието на публичните си финанси и натрупват нови задължения. Засегнати са и страни с балансирани бюджети в предкризисния период – Ирландия и Испания. Най-тежко пострадалите от кризата държави регистрират двуцифрени бюджетни дефицити за 2009 г. и 2010 г. През 2010 г. при Ирландия се отчита най-висок дефицит от 31,3 % от БВП (в резултат на национализация на банки в страната), следвана от Гърция (10,6 %), Обединеното кралство (10,3 %), Португалия (9,8 %) и Испания (9,3 %). През 2009 г. и 2010 г. страните отличнички по фискална дисциплина (Швеция, Естония, Люксембург, Финландия и Дания), които преди 2008 г. регистрират бюджетни излишъци, успяват да запазят бюджетния си дефицит под прага от 3 % от БВП.

Появява се т.нар. порочен кръг „бюджетен дефицит-дълг“. Финансирането на бюджетни дефицити с правителствен дълг и същественото нарастване на задължнялостта изправят страните пред по-високи разходи за обслужване на дълга. Влошаването на приходната част (данъчни постъпления) и увеличаването на разходната част (социални разходи) допълнително изострят бюджетните дефицити, което изисква още по-голям заеман ресурс за тяхното финансиране. Така европейските икономики натрупват значителен по размер правителствен дълг. Само за периода 2008 – 2010 г. той се покачва с над 2 трлн. евро до 9,8 трлн. евро (80,1 % от БВП). През 2010 г. само 13 икономики изпълняват критерия от Маастрихт за задължнялост под 60 % от БВП, сред които преобладават новите страни членки. Държавите най-силни застъпници на фискалната дисциплина (Германия, Австрия и Франция), превишават този праг с дълг в диапазона 72-83 % от БВП. През 2010 г. страните отличнички с най-ниска задължнялост са Естония (6,7 % от БВП), България (16,3 %) и Люксембург (19,1 %), като България е единствената страна от ЕС, при която има намаление на публичния дълг в стойностно изражение за десетилетието. Може да се каже, че вследствие на помощта за финансовите институции страните, които отчитат най-съществено повишение на правителствения дълг към БВП през 2010 г., са Ирландия (с 23 пр.п.), Германия (12,5 пр.п.) и Холандия (9 пр.п.). Има и европейски икономики, които не приемат пакети за подкрепа на банковия сектор като България, Чехия, Естония, Малта, Полша, Румъния, Словакия и Финландия. Предприетите действия по линия на монетарната политика също оказват своето влияние. Европейската централна банка намалява поддържания до този момент лихвен процент по операциите за рефинансиране от 4,25 % (06.2000 – 09.2008 г.) до рекордния 1 %. Наблюдава се значително увеличение на ликвидността в еврозоната под действието на

програми за изкупуване на обезпечени облигации и операции по дългосрочно финансиране на ЕЦБ⁴.

Фиг. 7. Приходи, разходи, бюджетен дефицит и правителствен дълг на ЕС



Източник: Евростат.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

През последните няколко години европейската икономика се превръща в нарицателно име за несигурност. Световната финансова и икономическа криза изостря редица проблеми в държавите членки, които имат ясно проявление в търговските и финансовите отношения на Съюза. Отпечатъкът на глобалните икономически сътресения се оказва повече от траен и преди да успее да се възстанови, Европа навлиза в нова криза – този път дългова. Рязкото преориентиране към рестриктивна политика, чиято цел е преодоляване на силната задлъжнялост обаче възпрепятства икономическия растеж в ЕС и не дава основание да се очаква оживление на икономическата активност в

⁴ Програми за изкупуване на обезпечени облигации (Covered Bond Purchase Programme) – първата приключва на 30.06.2010 г. със закупени облигации на стойност 60 млрд. евро; втората програма е с начало ноември 2011 г. и цели закупуване на облигации на стойност 40 млрд. евро до октомври 2012 г.

Операции по дългосрочно финансиране на ЕЦБ (LTRO – Long Term Refinancing Operations) – предоставяне на тригодишни заеми за банките от еврозоната при изключително ниска лихва (среднопретеглен лихвен процент по операции за рефинансиране – понастоящем от 1 %): LTRO-1 (22.12.2011 г.) – предоставени заеми за 489,19 млрд. евро на 523 банки; LTRO-2 (01.03.2012 г.) – предоставени заеми за 529,53 млрд. евро на 800 банки.

Съюза в краткосрочен план. Подобни действия потискат производството и конкурентоспособността и не дават импулс за увеличаване на заетостта, за стабилизиране на доходите на домакинствата, което пък от своя страна не може да гарантира платежоспособно търсене, от което се нуждае Европа. Последното ще осигури нарастване на приходите в бюджета от данъци и ще окаже подкрепа за справянето с бюджетните дефицити. Във връзка с това трябва да се намери подходящия баланс между бюджетни рестрикции (предоставяне на повече правомощия на органите на ЕС, строги санкции и контрол върху публичните финанси и задлъжнялостта) и мерки за подкрепа на икономическия растеж. Провеждането на ефективна единна политика обаче е затруднено от съществуващите структурни различия между държавите членки. Именно техните специфични особености стоят в основата на задълбочаването на икономическия хаос в ЕС. Затова трябва да се обърне внимание и на възможните пътища за намаляване на структурните различия и икономическите дисбаланси между страните членки – увеличаване на конкурентоспособността на южните държави (провеждане на вътрешна девалвация при някои от тях) и стимулиране на вътрешното потребление в страните, отчитащи значителни търговски излишъци (най-вече Германия). На следващо място е нужно да се постигне балансираност на силите между държавите в Общността – понастоящем ЕС мутира в съюз между неравни, където основните решения се вземат от ограничен брой държави. Запазването на единството на ЕС и оздравяването на европейската икономика е от изключителна важност за стабилизирането на световното стопанство и представлява пътят към развитието на многополюсна световна икономическа система.

ЛИТЕРАТУРА

1. International Monetary Fund, *Regional Economic Outlook, Europe, Navigating Stormy Waters*, October 2011.
2. International Monetary Fund, *World Economic outlook, Financial Stress, Downturns, and Recoveries*, October 2008.
3. UNCTAD, *The Global Economic Crisis: Systemic Failures and Multilateral Remedies*, 2009.
4. <http://www.imf.org>
5. <http://www.worldbank.org/>
6. <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>
7. <http://www.ecb.int>

НОВИТЕ ИКОНОМИЧЕСКИ СИЛИ – ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА И ВЪЗМОЖНОСТИ ПРЕД ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ

докторант Мартин Луков

Университет за национално и световно стопанство, София

THE NEW ECONOMIC POWERS – CHALLENGES AND OPPORTUNITIES FACING THE EUROPEAN UNION

Martin Lukov

ABSTRACT: The report studies the potential opportunities and challenges that the EU faces posed by the growing influence of the new economic powers, notably Brazil, Russia, India, and China (BRIC). The rapid development of these countries, especially China, has seriously challenged the EU's industrial competitiveness. At the same time, the constantly expanding markets of the emerging economies are a source of huge export opportunities. At this stage the EU and BRIC countries trade with each other in goods much more heavily than in services and the newly industrialized nations' competitiveness in trade in services is still lower than the EU's. This provides the EU with an opportunity to use its competitive advantage in this area as well as in the sphere of knowledge transfer. An important aspect is represented by the relations between the EU and the energy giants among the new economic powers – Brazil and Russia, in particular, who is a key supplier of fuels to Europe.

KEYWORDS: BRIC, EU, relations

Ускореното развитие на държавите от групата БРИК и най-вече на Китай се превръща в сериозно предизвикателство пред индустриалната конкурентоспособност на ЕС. Същевременно обаче постоянно нарастващите пазари на нововъзникващите икономики предоставят огромни възможности за износ. Към момента търговията със стоки между ЕС и БРИК е много по-интензивна, отколкото тази с услуги, а новите индустриални сили все още са по-слабо конкурентоспособни в областта на търговията с услуги, отколкото ЕС. Това е възможност на ЕС да използва своите конкурентни предимства в тази сфера, както и в областта на трансфера на знание. Важни са и връзките между ЕС и енергийните гиганти сред новите икономически сили – Бразилия и най-вече Русия, която е ключов доставчик на горива за Европа. Настоящият доклад разглежда предизвикателствата и възможностите за взаимодействие между ЕС и БРИК в три основни аспекта – политически, демографски и икономически.

ПОЛИТИКА И УЧАСТИЕ В СВЕТОВНИТЕ ОРГАНИЗАЦИИ

ЕС поддържа стратегически взаимоотношения с БРИК и макар да не признава формално групировката от четирите държави, води активни преговори с всяка една от тях. Въпреки че страните от БРИК имат доста общи характеристики, като голямо население, голяма площ и забележителен икономически ръст през последните години, съществуват известни икономически, социални и политически различия между тези четири страни и членките на ЕС.

Първата среща на високо равнище между ЕС и Бразилия се провежда в Лисабон през юли 2007 г. Основни теми са двустранните отношения, промените в климата, енергетиката, борбата срещу бедността, интеграционните процеси в рамките на МЕРКОСУР и стабилността и просперитета в Латинска Америка. Търговията е друг важен обект на преговорите, тъй като Бразилия е най-важният пазар на ЕС на континента.

Сътрудничеството с Русия е базирано на четири основни точки, покриващи области с общи интереси: икономиката; околната среда; свободата, сигурността и правото; външната сигурност, науката и образованието. ЕС и Русия подписват споразумение за партньорство и сътрудничество през 1994 г. През юни 2008 г. е предложено ново споразумение за сътрудничество между Съюза и Русия.

Стабилните отношения между ЕС и Индия датират още от 60-те години на 20 век. Съглашението за сътрудничество от 1994 г. е основата за съвременните взаимоотношения, като то дава възможност за широк политически диалог, осъществяващ се посредством ежегодни срещи на върха и редовни срещи на ниво министри и експерти. През 2004 г. Индия е обявена за един от стратегическите партньори на ЕС, а след 2005, посредством Съвместен план за действие се реализира пълния потенциал на сътрудничеството между ЕС и Индия в ключови за двете страни области.

Отношенията на ЕС с Китай са установени още през 1975 г. и са направлявани от Търговското споразумение от 1985 г. ЕС е най-големият търговски партньор на Китай, докато Китай е най-важният вносител за ЕС. За да отговорят на задълбочаването на тяхното стратегическо партньорство, през 2010 г. ЕС и Китай решават да преразгледат двустранните си отношения свързани с външните работи, сигурността и глобалните проблеми като промените в климата, възстановяването на световната икономика и др. Провеждат се годишни срещи и редовни политически, търговски и икономически преговори, включващи теми от защитата на околната среда до индустриалната политика, образованието и културата.

НАСЕЛЕНИЕ

Промените в населението и структурата му са изключително важни в политически, икономически, социален и културен аспект. Населението на една държава директно рефлектира върху потенциалния размер на икономиката и възможността тя да въздейства върху световния икономически растеж и развитие.

Населението на ЕС надхвърля 500 милиона жители през 2010 г., но неговата структура продължава да се променя. Най-новите демографски изследвания показват, че населението на ЕС продължава да нараства, но структурата му се променя в полза на по-старите генерации, тъй като многобройното поколение от следвоенния бейби-бум навлиза в пенсионна възраст. Освен това, продължителността на живота продължава да расте. Въпреки че раждаемостта нараства слабо, тя остава твърде ниска, за да поддържа числеността на населението без външна миграция. Въз основа на това може да се предположи, че ЕС ще се сблъска с много проблеми, свързани със застаряването на населението, което се отразява пряко върху пазара на труда, здравеопазването, социалните услуги и др.

Заедно, четирите държави от БРИК имат население от повече от 3,3 млрд. и покриват повече от една четвърт от света, разпростирайки се на три континента. Демографската ситуация за държавите от формацията обаче е различна за всяка отделна страна. Индия показва намалящо ниво на раждаемост, но успоредно с това – продължаващо нарастване на населението. Бразилия се отличава с намаляваща смъртност и раждаемост и забавящо се нарастване на населението, докато Русия в продължение на много години регистрира раждаемост, недостатъчна за възпроизводство на населението и то намалява постепенно. „Политиката за едно дете“ в Китай води до повишено инвестиране в образованието на детето, което от своя страна довежда до добре образована работна сила на страната. Въпреки че тази политика постепенно губи своята сила, тя ще има значителен ефект в бъдеще.

Демографското развитие на държавите от БРИК през следващите десетилетия ще е различно за държавите, включени във формата. Това в голяма степен се отнася до населението в работна възраст – докато броя на възрастните хора се увеличава значително, работната сила, която осигурява тази група намалява, както в европейските държави. Намаляването на населението в трудоспособна възраст се очаква да бъде най-значително в Русия и Китай.

ИКОНОМИКА И ТЪРГОВИЯ

Докато Западът се бори с последиците от рецесията от 2008-2009 г., развиващите се страни от БРИК изживяват своя икономически възход. През

последните десет години се наблюдава изместване на центъра на икономическата тежест към нововъзникващите пазарни икономики, като при по-голяма част от тях темповете на икономически растеж са по-бързи от тези на водещите европейски държави. Ръстът на БВП на Китай, за периода 2000 – 2010 г. варира от 8 % до 14 %, като основният източник на растеж е експортно ориентираното производство. Икономическият модел на Китай е по-устойчив на кризисни събития, като в същото време извършването на значими реформи отнема сравнително по-малко време, поради изключителната роля на държавата при определяне на икономическото развитие и силното влияние, което управляващите имат върху частния сектор. Именно бавният процес на реформиране е една от причините за стагнацията, която възпрепятства възстановяването на Запада и особено на ЕС. Характерно за държавния капитализъм, прилаган в Китай, е стимулирането на определени компании или цели сектори от икономиката (най-вече структуроопределящи като енергетика, комуникации и т.н.) от страна на правителството, както и използването на типични за капитализма пазарни инструменти¹. Сред тях са реструктуриране на големите държавни компании с цел повишаване на тяхната продуктивност, листването им на националните и международни фондови пазари, възлагане на тяхното управление на професионални мениджъри с опит в частния бизнес и участие в процесите на глобализация. Показателен е ефектът от прилагането на тези инструменти – възвращаемостта на активите на китайските държавни компании нараства от 0,7 % през 1998 г. до 6,3 % през 2006 г. Страните от БРИК притежават едни от най-влиятелните компании в глобален мащаб, предимно в енергийния сектор – „Синопек Груп“ (Китай), „Чайна Нешънъл Петролиум Корпорейшън“ (Китай), „Газпром“ (Русия), „Роснефт“ (Русия), „Петробрас“ (Бразилия), „Коул Индия Лимитид“ (Индия) и др. Предприятията с държавно участие формират 80 % от капитализацията на фондовия пазар в Китай, 62 % в Русия и 38 % в Бразилия. Освен това те осъществяват една трета от преките чуждестранни инвестиции на развиващите се страни за периода 2003 – 2010 г.² Докато преди години тези дружества са обслужвали единствено нуждите на вътрешния пазар, понастоящем те са сред основните и най-печеливши участници на международната сцена. Макар и неуспешни, опитите на „Чайна Нешънъл Офшор Ойл Корпорейшън“ („ЧНООК“) да придобие американското нефтено дружество „Юнокъл“ през 2005 г. и на дубайската „Дубай Портс“ да закупи шест големи американски пристанища през 2006 г. свидетелстват за промяната в техния статут. През 2010 г. държавната компания „Синопек Груп“ (Китай) се договори с испанската „Репсол“ за изкупуване на 40 % от нейния бизнес в Бразилия, които се равняват на 7 млрд. щатски долара. След неуспеха с „Юнокъл“, през 2011 г.

¹ The Economist, “Special report: State capitalism”, January 21-27, 2012.

² The Economist, “Special report: State capitalism”, January 21-27, 2012.

„ЧНООК“ придоби канадската компания за добив на петрол от катранени пясъци „Опти“ за сумата от 2,1 млрд. щатски долара. Китайските компании осъществяват придобивания и в други държави като Австралия, Аржентина, Ангола, Уганда и Гвинея, главно в енергийния сектор. През следващите години се очаква броят на сделките от подобен характер да нарасне и в останалите сектори.

През 2010 г. ЕС запазва позицията си на най-голям износител с дял от 16 % в световния експорт. В същото време след 2003 г. се отчита тенденция на намаление на този дял, когато той е 19,2 % за сметка на по-бързото нарастване през последните години на **износа** на новите индустриални държави като Китай, Индия, Бразилия и Русия, както и на традиционните износители на петрол (Русия, ОАЕ и Саудитска Арабия). Подобна загуба на експортни позиции се отчита при повечето развити страни като САЩ, Япония и Канада. В рамките на самия Европейски съюз при отделните страни също се отчита съществена диференциация в динамиката на външнотърговските им потоци (както вътрешнообщностната търговия, така и търговията им с трети страни). Членките на еврозоната отчитат значително по-ниски темпове на износа спрямо останалите страни от съюза.

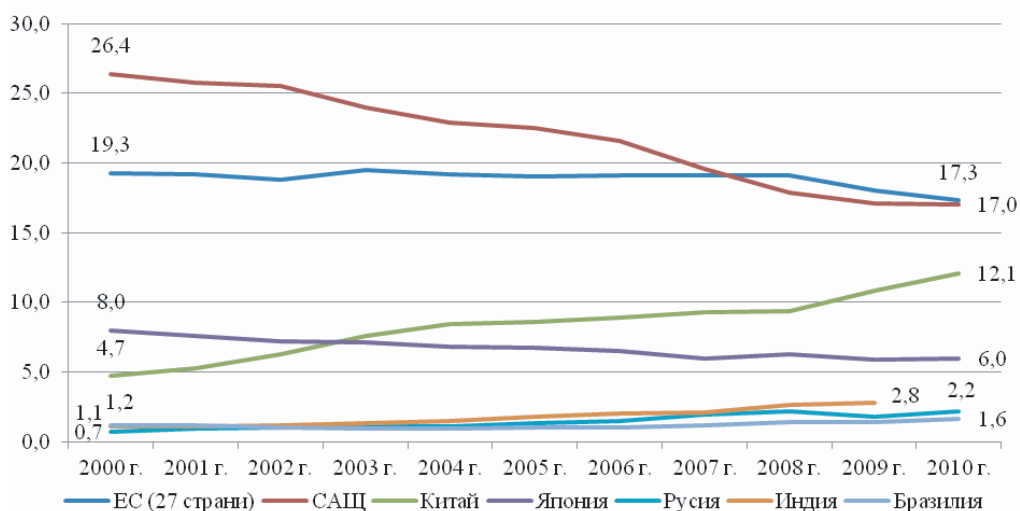
Причините за наблюдаваните тенденции в световния износ са комплексни. Наред с протичащите структурни промени в развитите страни, засилващите се позиции на новите индустриални държави, конкретно за еврозоната – високият курс на еврото също играе важна роля в тази посока. Силната единна валута понижава конкурентоспособността на експорта на страните от валутния съюз. От създаването си през 1999 г. до 2009 г. еврото бележи поскъпване от над 30 % спрямо валутите на основните търговски партньори на страните от еврозоната³. Това безспорно засяга износа, включително т.нар. „скрит износ“ или „невидим износ“ какъвто се осъществява чрез туризма. Именно туристическият сектор създава значителна част от БВП на страните от PIIGS с изключение на Ирландия. Несъмнено скъпото евро възпрепятства и държавите от центъра на еврозоната, но в различна степен. Пример може да се даде с Германия, която има силни позиции в световния експорт и разчита в по-малка степен на ценовата конкурентоспособност. Освен това в днешните условия на икономическа несигурност, страната остава с едни от най-добрите икономически показатели и сегашният формат на валутния съюз е най-подходящ за нея. Именно дълговите проблеми на страните от периферията задържат допълнителното поскъпване на единната валута, което е в интерес на експортно ориентираните страни от ядрото на еврозоната.

³ На база номинален ефективен валутен курс с 41 основни търговски партньори на еврозоната, включващи останалите страни членки на ЕС, 9 индустриални държави (Австралия, Канада, САЩ, Япония, Норвегия, Нова Зеландия, Мексико, Швейцария и Турция) и 5 други индустриални държави (Русия, Китай, Бразилия, Южна Корея и Хонг Конг).

Тенденцията при **вноса** е подобна – развиващите се икономики отчитат по-високи темпове на прираст и съответно увеличават своя дял за сметка на развитите икономики. Това се дължи на нарастващата покупателна способност на населението и на постоянно увеличаващата се потребност от суровини.

През 2008 г. ЕС става водещ вносител в света като измества САЩ от първата позиция. За разлика от САЩ, чийто дял пада с приблизително 10 процентни пункта (пр. п.) след 2000 г. главно за сметка на нарастване на дела на Китай, показателят за ЕС остава относително постоянен до 2008 г. (тук самото евро също изиграва известна роля). В резултат на спада на икономиките на страните членки се отчита понижение от 19,1 % на 17,3 % през 2010 г. Една от причините за намаляващото участие на ЕС в световния внос може да се търси и в отслабването на еврото, което за първите девет месеца на 2010 г. намалява с 13 % спрямо отчетената рекордна стойност през октомври 2009 г.

Фиг. 1. Дял в световния внос на водещи икономики и нови индустриални държави за периода 2000 – 2010 г. (%)



Източник: Евростат.

ЕС отчита хроничен **търговски дефицит** с трети страни, като той достига 257,2 млрд. евро през 2008 г.; през 2009 г. се свива с 57 %, а през 2010 г. (159,5 млрд. евро) също остава далеч под нивата си от 2008 г. Причините отново могат да се търсят в световната финансова и икономическа криза и споменатите промени в курса на еврото спрямо валутите на основните търговски партньори на общността.

През 2010 г. търговията с трети страни представлява 36,3 % от общата търговия на съюза. Въпреки че значително изостава по дял от вътрешнообщностната, тя придобива все по-голямо значение и постепенно увеличава своя дял; за съпоставка през 2000 г. той е 34,3 % или с 2 процентни пункта по-малък. Значението ѝ се подсилва и предвид по-бързите ѝ темпове на нарастване и по-високия потенциал, който предоставя спрямо вътрешнообщностната търговия (за периода 2000-2010 г. темпът на нарастване на външната търговия на ЕС е 3,9 %, като вътрешнообщностната търговия нараства с 3,6 %, а тази с трети страни с 4,5 % средногодишно). Износът към трети страни през 2010 г. представлява 34,7 % от общия износ спрямо 32 % през 2000 г. Освен това данните показват, че той се възстановява от спада, предизвикан от световната финансова и икономическа криза, със значително по-високи темпове в сравнение с вътрешнообщностните доставки. За 2010 г. спрямо 2009 г. прирастът на износа към трети страни е по-висок от вътрешнообщностния за всяка една страна от ЕС с изключение на Малта и Словения. Най-силно увеличение на износа с трети страни имат Белгия, Обединеното кралство, Германия и Швеция (темп на прираст от над 20 %). От всички страни членки 19 достигат и надминават предкризисните си нива на износ (за такива се считат тези от 2008 г., когато повечето държави от ЕС са с рекордни стойности на износа си към трети страни). За сравнение само 6 страни, при това само от НСЧ, успяват да достигнат предкризисните стойности на вътрешнообщностните си доставки.

Основни търговски партньори по износа са САЩ, Китай, Швейцария, Русия, Турция, Япония, Норвегия, Индия и Бразилия. От тях със значително по-високи темпове на нарастване на експорта са новите индустриални държави. Данните от следващата таблица ясно очертават увеличаващото се значение на развиващите се икономики.

Таблица 1. Основни търговски партньори на ЕС по износа – дял и темп на изменение (%)

Развиващи се страни					Развити страни				
Страна	Дял в износа на ЕС 2000 г.	Дял в износа на ЕС 2010 г.	Изменение (2008/2000 г.)	Изменение (2010/2008 г.)	Страна	Дял в износа на ЕС 2000 г.	Дял в износа на ЕС 2010 г.	Изменение (2008/2000 г.)	Изменение (2010/2008 г.)
Китай	1,0%	2,9%	202,5%	44,8%	САЩ	9,0%	6,2%	3,9%	-2,1%
Русия	0,9%	2,2%	361,1%	-17,8%	Швейцария	1,9%	2,7%	34,8%	7,6%
Турция	1,2%	1,6%	69,6%	13,2%	Япония	1,7%	1,1%	-7,4%	4,1%
Индия	0,5%	0,9%	128,6%	11,3%	Норвегия	1,0%	1,1%	65,5%	-4,1%
Бразилия	0,6%	0,8%	56,0%	19,4%	Южна Корея	0,6%	0,7%	52,3%	9,6%
ЮАР	0,4%	0,6%	70,5%	6,5%	Австралия	0,6%	0,7%	57,9%	6,9%

Източник: Евростат.

Подобни тенденции се отчитат и при вноса – постоянно нараства значението на развиващите се пазари, като импортьт от тези страни нараства в пъти за периода 2000 – 2010 г. След отчетения спад за 2009 г. през следващата година само седем страни от ЕС възстановяват нивата отпреди кризата; за съпоставка нито една не достига тези нива във вътрешнообщностното придобиване. Към 2010 г. вносът от трети страни е 37,9 % като за разлика от износа той не достига предкризисните си нива. Въпреки това продължава тенденцията ЕС да отчита отрицателно търговско салдо с останалия свят, като за 2010 г. то е близо -160 млрд. евро.

Таблица 2. Основни търговски партньори на ЕС по вноса – дял и темп на изменение (%)

Развиващи се страни					Развити страни				
Страна	Дял във вноса на ЕС 2000 г.	Дял във вноса на ЕС 2010 г.	Изменение (2008/2000г.)	Изменение (2010/2008г.)	Страна	Дял във вноса на ЕС 2000 г.	Дял във вноса на ЕС 2010 г.	Изменение (2008/2000 г.)	Изменение (2010/2008 г.)
Китай	2,7%	7,1%	232,1%	14,0%	САЩ	7,6%	4,3%	-13,0%	-5,1%
Русия	2,3%	4,0%	179,3%	-10,2%	Швейцария	2,3%	2,1%	27,7%	4,1%
Турция	0,7%	1,1%	145,2%	-7,9%	Япония	3,4%	1,7%	-18,5%	-12,3%
Индия	0,5%	0,8%	129,9%	12,5%	Норвегия	1,7%	2,0%	103,2%	-17,2%
Бразилия	0,7%	0,8%	90,5%	-8,5%	Южна Корея	1,0%	1,0%	46,7%	-0,8%
ЮАР	0,5%	0,5%	51,9%	-19,6%	Австралия	0,3%	0,2%	21,8%	-11,5%

Източник: Евростат.

От тези факти до известна степен може да се съди, че страните членки до голяма степен са изчерпали възможностите си да бъдат източник на значим ръст на външната търговия за другите страни от общността. Въпреки сравнително високите темпове на нарастване на износа на ЕС-6 към НСЧ, последните също не оправдаха в пълна степен очакванията за превръщането си в значими експортни дестинации⁴. Предвид прогнозите за различната скорост на развитие, от една страна на икономиките от ЕС и традиционните й партньори като САЩ и Япония и от друга, тези на новите индустриални държави (основно БРИК), на преден план излиза необходимостта от диверсификация на експортните партньори с акцент върху бързоразвиващите се нови индустриални държави. В бъдеще растежът най-вече на експортно ориентирани икономики, каквато е немската, ще зависи все по-силно от състоянието на

⁴ Групата ЕС-6 включва Австрия, Белгия, Германия, Италия, Франция и Холандия.

нововъзникващите индустриални държави и способността на европейските компании да се справят с конкуренти от тези страни, които често ползват подкрепата на местни правителства и черпят изгоди от подценените в повечето случай национални валути спрямо еврото.

ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА И ВЪЗМОЖНОСТИ ЗА ЕС, СВЪРЗАНИ С ИКОНОМИЧЕСКИЯ ВЪЗХОД НА СТРАНИТЕ ОТ БРИК

Развиващите се страни, в лицето на Бразилия, Русия, Индия и Китай (форматът БРИК), постепенно се превръщат в едни от основните движещи сили на глобалния икономически растеж. Началото на този процес е белязано от стартирането на процес на реформи икономиките на голяма част от тях, съчетано със засилен поток от мащабни чуждестранни инвестиции. Нарастващите ползи от тези инвестиции ускоряват трансформацията и значително подпомагат осъществяването на реформите в икономически и политически аспект.

Въз основата на тези промени и поради наличието на евтин пазар на работна сила през изминалите десетилетия се стигна до реална промяна на глобално равнище по отношение на т.нар. „сравнителни предимства“ на тази група от развиващите се страни, които са предпоставка за наблюдавания през последните години безпрецедентен растеж на икономиките на тези държави в световен мащаб. Това обаче в никакъв случай не може да се определи като еднопосочен приток на капитали, насочен единствено към страните от БРИК. Според редица световни икономически анализатори, Европа печели от развитието на тези държави повече, отколкото САЩ, измерено спрямо индикатора условия на търговия (terms of trade). Промяната в сравнителните предимства от своя страна обаче води до „икономически шокове“, ясно изразени както в развитите индустриални страни, така и в развиващите се.

Инвестиционната банка „Голдман енд Сакс“ в свое проучване, свързано с глобализацията се свят и мястото на Европа в него, ясно идентифицира кои ще са печалившите и кои – губещите в този процес на разместване на пластове в световната икономика. С цел по-детайлно и прецизно анализиране на ползите от глобализацията за отделните страни членки на ЕС, изследователите преминават от национално на секторно ниво на анализ. Те съпоставят и оценяват степента, в която отделните сектори във всяка страна членка се допълват или конкурират със страните от БРИК. Методологически се подхожда, като икономиката на Европа се разделя на редица сектори, като се прави анализ до каква степен те се допълват или конкурират със съответните сектори на държавите от БРИК. Основният използван метод за анализ се базира на модела, развит от икономиста Бела Беласа – т.нар. „индекс на откритите

сравнителни предимства". Този индекс измерва степента на специализация на експорта на дадена страна, отнесен към този на останалия свят.

В резултат на направените проучвания и анализи, изследователите от „Голдман енд Сакс“ достигат до следните изводи:

В развитите страни от ЕС „победителите“ са потребителите, възползващи се от по-евтиния внос и производителите в секторите, които допълват и се вписват в новия глобален икономически ред, докато губещи са секторите, произвеждащи сходна продукция и изправящи се „лице в лице“ с новодошлите конкуренти от развиващите се пазари.

В развиващите се държави печаливши на първо място са заетите в сферите, пряко свързани с чуждестранните инвестиции, а губещи са тези, които поради една или друга причина нямат пряк достъп до чуждестранни инвестиции. Допълнително, „губещите“ могат да се сблъскат с нарастващата цена на стоките и услугите без това да бъде свързано с адекватно нарастване на заплащането в сектора, което от своя страна би довело до икономически сътресения не само на секторно, но и на национално ниво.

Като цяло, извършеният анализ показва, че процесът на глобализация стимулира световния растеж чрез въздействието си върху международната търговия. До голяма степен може да се твърди, че Европа (в частност – ЕС) печели повече от процеса на глобализация и икономически възход на страните от БРИК, отколкото САЩ. Голяма част от секторите на Стария континент притежават сравнителни предимства в сравнение с тези от БРИК в световната търговска система. Като цяло обаче, се очертават определени „победители“ и потенциални „губещи“, които не са разпръснати равномерно из цяла Европа. Като цяло, Северна и Централна Европа се е специализирала в сектори, близки или допълващи се с тези от страните от БРИК. В противовес на тях се намират страните от Южна и Централна и Източна Европа, които в момента са в процес на „директна надпревара“ с БРИК. Тези страни трябва да се преориентират и да развиват своя потенциал в секторите, в които биха могли да се допълват успешно с държавите от формацията. Някои от засегнатите страни от ЕС обаче дори увеличават съревнованието си с БРИК, вероятно поради наложената от правителствата протекционистична политика. Основните заключения на анализаторите от „Голдман енд Сакс“ са в две направления:

- Правителствена политика – глобализацията представлява „икономически шок“, справянето с който изисква ресурси, включително труд и капитал, за да бъдат своевременно и ефективно пренасочени усилията за преминаване към сектори с по-висока добавена стойност. В съчетание с водената относително консенсусна политика от страна на ЕС спрямо предизвикателствата, идващи от БРИК, най-правилното решение би било Европа да пристъпи към процес на цялостна либерализация, както на продуктовия, така и на трудовия пазар, което в най-голяма степен се отнася за страните от Централна и Южна Европа и новите членки. Наблюдава се строга корелация между, от една

страна, индивидуалното ниво на образование в страните от ЕС и нивото на общия технологичен потенциал на икономиката, а от друга страна – тяхната способност да преминат към сектори с по-висока добавена стойност, които да допълват страните от БРИК. От това следва, че ЕС, в частност по-уязвимите страни, се нуждаят от промяна, насочена към подобряване на образователните системи и практики и отделянето на повече средства за развитието им. Правителствата се стремят да въведат мерки, целящи смекчаването на проявяващите се негативни последици върху обществото, чрез преразпределение на доходи, програми за преквалификация и др. Съществено обаче е своевременното преодоляване на проявяващия се държавен протекционизъм, който води до забавяне в икономическия растеж на страните.

- Дългосрочни инвестиции – относно инвестициите, може да се направи извода, че европейските сектори с най-голям потенциал в глобализацията се свят на БРИК са тези, притежавали по-голяма секторна интеграция преди мощната инвазия на страните от групировката на световните пазари. Те продължават да са печеливши и след възхода на БРИК като един от факторите в международната търговия. Тези сектори са: фармацевтика, машиностроене, самолетостроене, издателска и печатарска дейност и др.

Въпреки положителните индикации по отношение на „печелившите“ от глобализацията и икономическия подем на страните от БРИК може да се заключи, че единственият начин за влияние върху глобалните пазарни процеси е либерализацията на пазарите, премахването на държавния протекционизъм и стимулирането на бързото и безпрепятствено преминаване на труд и капитал между различните сектори в икономиките на страните.

ЛИТЕРАТУРА

1. The Economist, “Special report: State capitalism”, January 21-27, 2012.
2. The EU and the BRICs, Policy Paper 3, February 2011.
3. <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>
4. <http://unctadstat.unctad.org/>

СЕЛСКОТО СТОПАНСТВО В ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ – СЪСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВИ ЗА РАЗВИТИЕ

гл. ас. д-р Васил Петков

Университет за национално и световно стопанство, София

AGRICULTURE IN THE EUROPEAN UNION – OUTLOOK AND PROSPECTS FOR DEVELOPMENT

Vasil Petkov

ABSTRACT: The report Agriculture in the European Union – Outlook and Prospects for Development analyzes the condition of the agricultural sector in the EU and its growing importance for the food security of the population. The structure of the sector is examined, including the size of commercial agricultural holdings, the average size of the utilized agricultural area, the number of employed people, volume of production, gross value added, and intra-EU trade. In addition, the report looks at the major differences between Member States. The prospects for the sector are outlined with regard to its potential to gain in competitiveness and the opportunities and threats posed by the European policy in the area of agriculture.

KEYWORDS: Agriculture, Trends, Prospects

ВЪВЕДЕНИЕ

Значението на селското стопанство, като един от стратегическите сектори в световната икономика, нараства с всяка изминала година. То непрекъснато се изправя пред сериозни предизвикателства, включващи изменението на климата, опазването на биологичното разнообразие, недостига на работна ръка и на запасите, които регистрират най-ниските си стойности в исторически план. В същото време селското стопанство среща все повече проблеми, произтичащи от силното въздействие на външни фактори като макроикономически сътресения, обвързаността му с протичащите процеси в енергийните пазари, както и на тези на други основни стоки. Развитието на сектора през последните години се влияе в голяма степен и от високите цени на селскостопанските продукти и непрекъснатите им колебания – явление, което не се наблюдава от 70-те години на миналия век. Всичко това застрашава продо-

волствената сигурност на населението и предизвиква силна загриженост по отношение на вероятността от настъпване на световна продоволствена криза. Нарастващото световно търсене, развитието на производството на биогорива и продължаващия дългосрочен спад в производителността на земеделските култури обаче, могат да запазят цените на селскостопанските продукти на сегашните им нива или да стимулират леко покачване в средносрочен план.

Европейският пазар на аграрни стоки, като част от глобалния, също изпитва тежестта на наболелите в световен мащаб проблеми, но с помощта на инструментите на Общата селскостопанска политика (ОСП) се стреми да преодолее трудностите в сектора. Въпреки своите слабости извършените последователни реформи са ориентирани определено в правилната посока, целящи да осигурят на европейското селско стопанство по-добра визия и конкурентна позиция. ЕС започва да обръща все по-голямо внимание на качеството на аграрната продукция, като количествените характеристики не са единствен приоритет. Погледът се насочва към екстензивното земеделие, което за разлика от интензивното, се отличава с ниска степен на използване на капитал и труд, съотнесени към земеделска земя, и като цяло се възприема за по-благоприятно за околната среда. Във връзка с това все по-активна става ролята на биологичното земеделие, което има важен екологичен ефект. Постоянен е стремежът към предприемането на резултатни мерки за повишаване на конкурентоспособността на селскостопанските производители в ЕС, които прозират в конкретни елементи на ОСП. Факт е, че до този момент се отчита известен напредък в тази посока, но също така е вярно, че ОСП не е достигнала потенциала си и много други полезни корекции могат да бъдат направени.

СЪСТОЯНИЕ НА СЕЛСКОТО СТОПАНСТВО В ЕС

Независимо че функционира под напращането на единна политика в областта на селското стопанство, аграрното производство в отделните държави членки не може бъде поставено под общ знаменател. Специфичните характеристики на сектора в европейските икономики, в т.ч. различната продуктова специализация, степента му на развитие и съответно на конкурентоспособност, дават основание да бъдат обособени две групи държави. Първите, сред които преобладават представителите от северната част на Стария континент, се окачествяват като страни с по-развито, ефективно и предприемачески ориентирано селско стопанство. Производството е с висока степен на механизация и добавена стойност, а постигнатата рентабилност дава големи възможности за инвестиции в сектора. На другия полюс са държавите членки, предимно от Южна Европа, които изостават в значителна степен от партньорите си от Севера. Капиталовата интензивност и производителност в сектора

са по-ниски, производителите разполагат с по-ограничен кредитен ресурс и съответно делът на инвестициите в машини, съоръжения и оборудване е много по-малък.

Освен посочените до този момент различия, липсва еднаквост и по отношение на структурата на селското стопанство в отделните държави членки. За развитието на сектора обикновено се съди по промяната в броя и размера на стопанствата, но това разбира се не е достатъчно условие, за да се илюстрира трансформацията на аграрното производство в ЕС през последните десетилетия по отношение на земеделските практики, производството, нивото на интеграция във веригата на предлагането на храни и т.н. Въпреки това тяхната динамика може да служи за отправна точка при оценката на състоянието на европейското селско стопанство и посоката му на развитие. *Farm Structure Survey (FSS)* е единственият хармонизиран източник за широката гама от данни за структурата на стопанствата в ЕС, който включва ключови показатели като размера на търговските стопанства, средния размер на обработваемата площ, броя на заетите, произведената продукция, брутната добавена стойност, търговията в рамките на Съюза и др.

През 2010 г. **използваемата земеделска площ** (ИЗП) в ЕС заема 40 % от общата територия на Съюза, като спрямо 1995 г. делът ѝ се свива с цели 10 пр.п.¹ През 2010 г. броят на земеделските стопанства в ЕС възлиза на 12 млн., като в рамките на три годишен период те намаляват драстично с 11,8 %. Най-голямо понижение се отчита при тези с използваемата земеделска площ под 5 ха, за което допринасят предимно Полша, България и Гърция. За сметка на това се формира тенденция на окрупняване на площите и съответно на увеличение на броя на големите земеделски стопанства (с ИЗП от 100 и повече хектара) с 19,7 хил. Това явление се наблюдава при почти всички държави членки, като в най-значителна степен при Румъния (с 4,1 хил. бр.), Франция (с 3,8 хил. бр.) и Италия (с 2,5 хил. бр.). Въпреки стремежите на ЕС за установяване на структура на земеделските стопанства с преобладаващ среден размер в европейския аграрен сектор все още доминират тези, използващи земеделски площи с по-малко от 5 ха. В старите страни членки делът на малките стопанства е 53 %, докато при новоприсъединилите се след 2004 г. той е значително по-висок – 81 %. Тази чувствителна разлика произтича от факта, че преди присъединяването си новите държави членки на ЕС преминават през процес на реституция на земята, което води до разделяне на големите държавни ферми и връщане на земята обратно на частни

¹ Използваемата земеделска площ е общата площ, заета от обработваема земя, постоянни пасища, земи, засети с трайни насаждения, и градини за лично ползване, използвана от стопанството, независимо от вида на собствеността или от това дали тя се използва като част от общинска земя. Неизползвани земеделски земи са тези, които вече не се обработват по икономически, социални или други причини и които не се използват в системата на сеитбооборота.

лица, което от своя страна увеличава значително броя на стопанствата. До момента с най-голяма степен на раздробеност на ИЗП се характеризират Малта, Румъния и България, докато на другия полюс са Обединеното кралство, Люксембург, Чехия, Дания и Франция, чиито стопанства със 100 и над 100 ха ИЗП достигат висок процент в интервала 18-21 %. Това осигурява възможност на селскостопанските производители в тези страни да реализират икономии от мащаба, което допринася и за постигане на по-висока конкурентоспособност.

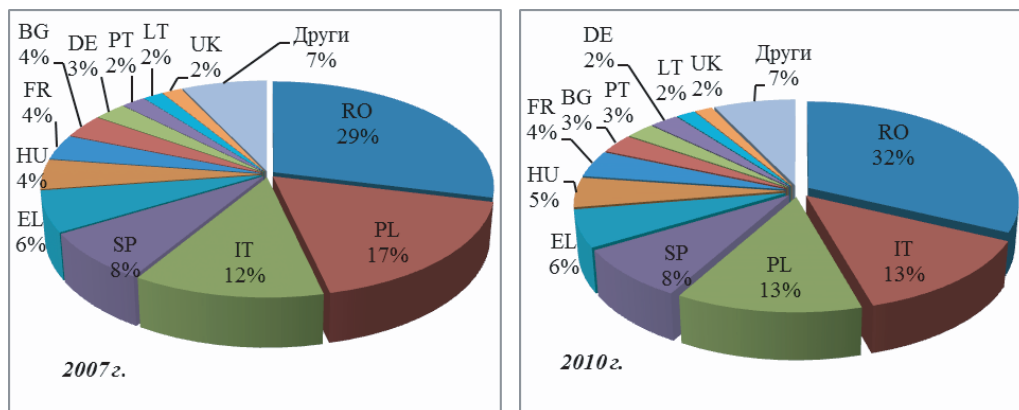
Таблица 1. Брой на стопанствата в държавите членки на база размер на стопанството (ИЗП) през 2010 г.

Страни	Общо	0 ха	< 2 ха	2-4,9 ха	5-9,9 ха	10-19,9 ха	20-29,9 ха	30-49,9 ха	50-99,9 ха	100 ха и повече
ЕС-27	12 014 570	258 370	5 637 190	2 418 590	1 307 420	902 680	378 230	395 690	391 590	324 900
% от общия брой	100%	2 %	47%	20%	11%	8%	3%	3%	3%	3%
Румъния	3 859 040	134 710	2 731 730	727 390	182 440	43 610	9 730	8 210	7 480	13 730
Италия	1 620 880	5 290	819 360	357 670	186 150	120 120	46 690	40 920	29 210	15 490
Полша	1 506 620	7 960	355 220	468 200	334 950	218 510	59 970	35 310	16 840	9 650
Испания	989 800	22 500	270 280	232 800	141 850	110 960	53 010	54 730	52 470	51 190
Гърция	723 010	6 180	367 160	183 820	87 770	45 580	14 670	10 850	5 480	1 500
Унгария	576 810	42 790	412 740	46 060	26 540	19 430	7 950	7 440	6 410	7 450
Франция	516 100	9 490	66 580	62 690	46 640	50 150	33 280	55 240	97 780	94 250
България	370 490	13 150	294 960	30 390	10 730	6 820	2 950	3 060	2 930	5 490
Португалия	305 270	1 400	152 460	77 060	33 170	18 980	6 420	5 320	4 360	6 110
Германия	299 130	1 410	14 260	11 690	47 310	63 160	30 970	45 100	51 620	33 620
Литва	199 910	260	32 310	84 830	39 900	21 470	6 640	5 870	4 830	3 800
Обединено кралство	186 660	4 100	4 490	8 010	26 850	28 680	17 890	24 490	32 980	39 170
Австрия	150 170	1 080	16 160	30 220	26 590	32 590	17 110	15 150	8 430	2 850
Ирландия	139 890	130	2 210	7 380	15 750	33 580	24 690	30 670	20 760	4 720
Латвия	83 390	320	9 590	18 390	22 660	17 490	5 670	3 950	2 740	2 570
Словения	74 650	190	20 280	24 920	17 440	8 350	2 020	970	380	100
Холандия	72 320	1 700	8 000	11 000	10 260	10 820	7 540	11 680	9 130	2 210
Швеция	71 090	740	560	7 630	15 820	14 180	7 140	8 030	9 070	7 930
Финландия	63 870	400	1 440	4 340	7 970	13 340	9 730	12 000	10 840	3 820
Белгия	42 850	950	4 270	4 450	5 190	6 800	5 080	7 090	6 780	2 260
Дания	42 100	1 590	520	950	8 050	7 790	4 310	4 900	5 920	8 080
Кипър	38 860	490	28 710	5 620	2 030	1 010	370	290	220	120
Словакия	24 460	740	8 720	6 290	2 660	1 630	730	700	780	2 210

Чехия	22 860	290	1 980	1 260	4 180	3 950	2 060	2 310	2 420	4 420
Естония	19 610	150	2 210	4 250	4 070	3 470	1 480	1 170	1 090	1 720
Малта	12 530	340	10 790	1 120	230	40	10	0	-	-
Люксембург	2 200	20	200	160	220	170	120	240	640	440

Източник: Евростат.

Фиг. 1. Дял на търговските стопанства в ЕС през 2007 г. и 2010 г.*

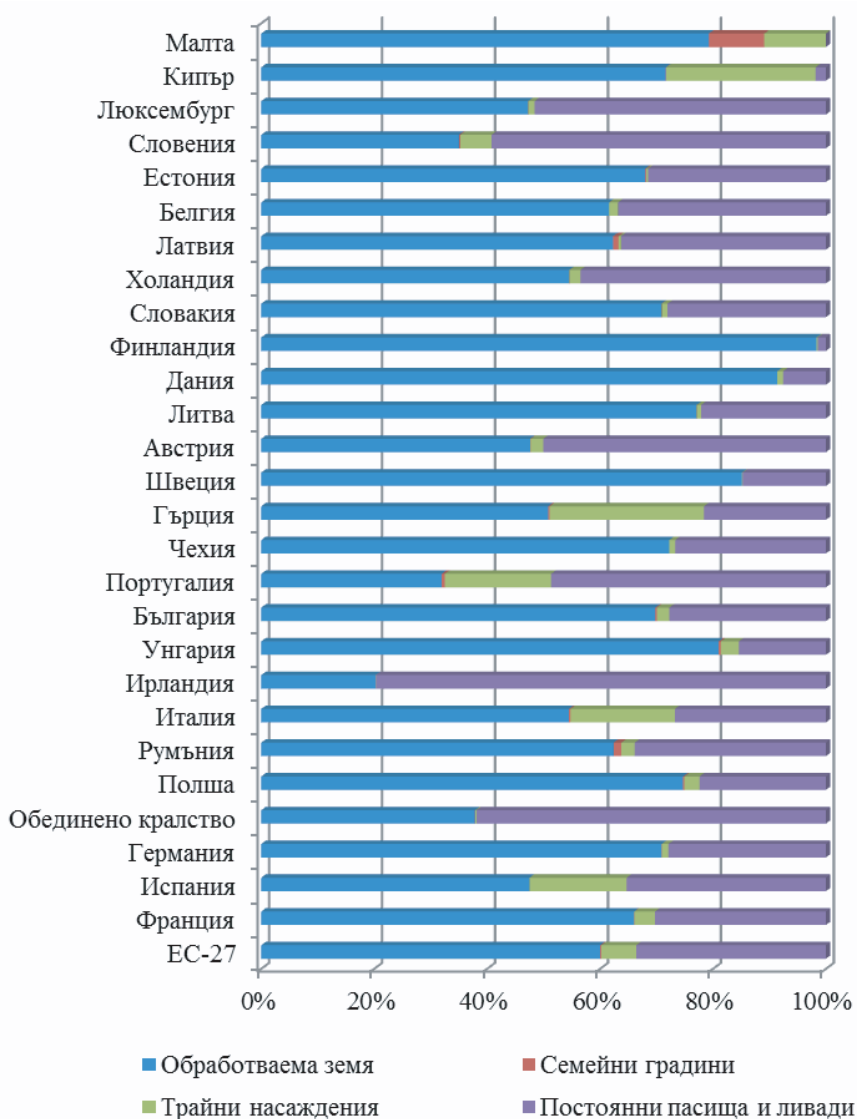


Източник: Евростат.

Забележка: *България (BG), Германия (DE), Гърция (EL), Испания (SP), Италия (IT), Литва (LT), Обединено кралство (UK), Полша (PL), Португалия (PT), Румъния (RO), Унгария (HU), Франция (FR).

През 2010 г. обработваемата земеделска площ в ЕС възлиза на 60 % от ИЗП, като в Ирландия, Испания, Люксембург, Австрия, Португалия, Словения и Обединеното кралство този дял е под 50 %. Във всички останали страни този процент е изключително висок. Прегледът на динамиката на наличната земя за обработване в ЕС разкрива лек спад с течение на времето. Като цяло понижението е предизвикано от използването на площите за строителни цели, както и в резултат на влиянието на мерките за защита на земите от горския фонд и други хабитати. Около една трета от земеделската земя в ЕС се състои от постоянни пасища. Този дял е значителен в Ирландия, Австрия, Словакия и Обединеното кралство, където фермите са специализирани предимно в отглеждането на преживни животни. По-малка част от ИЗП се използва за трайни насаждения и семейни градини.

Фиг. 2. ИЗП по вид на културите през 2010 г. (%)



Източник: Евростат.

От по-големите категории култури маслодайните семена са единствените, чиято обработваема земя се увеличава значително през последните двадесет години, в резултат до известна степен на по-широкото използване на рапичното масло за производството на биодизел. От друга страна, земята под угар намалява значително поради премахването на задължението за оставя-

не на земя под угари, а останалите обработваеми площи се свиват заради концентрацията в производството на най-печелившите култури. Използваната земя за отглеждането на повечето фуражни култури (пр. люцерна) намалява, но посевите със силажна царевица се увеличават, в резултат на сравнително цялостната устойчивост, с която се отличава посочената категория в дългосрочен план. По-интензивното използване на площите за отглеждане на този вид култури през последните години се дължи отчасти на използването им като суровина в производството на биогаз, предимно в Германия, където може да се наблюдава увеличение на площите със силажна царевица от 1 млн. ха през последните десет години. Тя е предпочитана от фермерите, тъй като дава повече и по-предсказуеми добиви.

През последните двадесет години се наблюдава леко понижение при земята, използвана за отглеждането на зърнени култури. Темпът на този спад като цяло е по-нисък от темпа на увеличение на добивите, което води до повишение на общото производство на зърнени култури. Подобно развитие се очаква да продължи през следващото десетилетие. Забелязва се преориентиране от използването на земеделските площи за производството на ръж към това на тритикале, което отчасти обяснява силния спад на ИЗП при отглеждането на ръж.

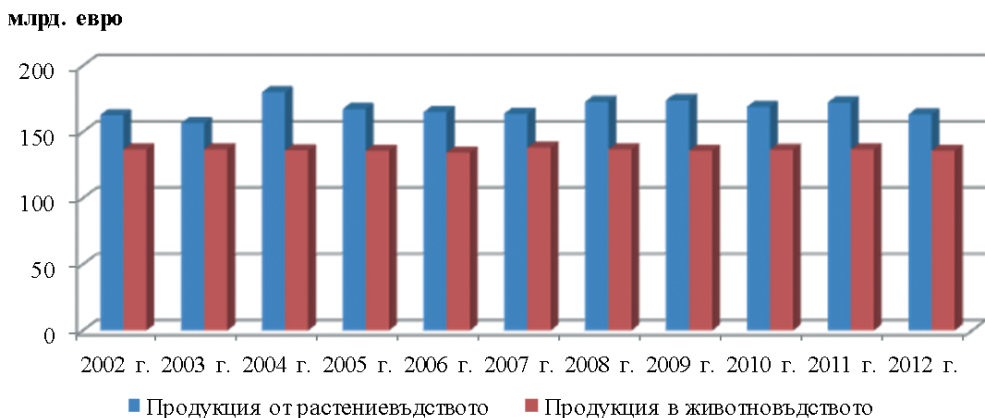
През 2012 г. стойността на **производството в селското стопанство в ЕС** по текущи цени е в размер на 405,6 млрд. евро, като през последните десет години динамиката му не се характеризира със силни колебания. Секторът успява да устои на предизвикателствата, поставени от световната финансова и икономическа криза главно поради характера на продукцията, която не е уязвима до такава степен от цикличността на икономиката. Производството в европейското селско стопанство е концентрирано главно в старите страни членки, с дял в общата продукция на Съюза от 86 %, и по-специално във Франция (19 %), Германия (11 %), Испания и Италия (с по 13 %) ². В структурата на аграрната продукция на ЕС доминират стоките с растителен произход с дял от 51 %, за сравнение за животинските продукти той е 41 % ³. Във връзка с това за селското стопанство в Съюза е характерна следната особеност: за повечето от северните държави членки водещо се явява производството на стоки от животновъдството (Ирландия – 71 %, Дания – 60 %, Обединено кралство и Финландия – по 54 %), което се свързва с по-висока добавена стойност. За разлика от тях, растителните продукти са типични за южните

² Делът на отделните държави членки в производството на селскостопанска продукция в ЕС е изчислен на база осреднени стойности на производството за периода 2002 – 2012 г. по постоянни цени на 2005 г. с източник Евростат.

³ По методологията на Евростат продукцията на селското стопанство включва произведените аграрни стоки, както и създадените продукти и услуги от вторични неразделни неземеделски дейности.

страни (Гърция – 67 %, Испания – 63 %, Румъния – 60 %, Италия, Португалия и Франция – по 55 %). Тези различия в продуктовата структура между държавите членки обаче представляват стимул за по-интензивна търговия в рамките на Единния пазар и за неговото ефективно функциониране.

Фиг. 3. Стойност на продукцията от растениевъдството и животновъдството в ЕС през периода 2002 – 2012 г. (по постоянни цени от 2005 г.)



Източник: НСИ.

Като цяло най-голям дял в структурата на продукцията на растениевъдството в ЕС имат зеленчуците и градинарските растения (28 %), зърнените храни (21 %) и плодовете (13 %)⁴. Значимостта на зеленчуковите и овощните култури става все по-голяма по отношение на потреблението на храните и тяхната стойност. Повечето от тези стоки са относително концентрирани в средиземноморските страни на ЕС като Испания (22 %) и Италия (20 %), тъй като климатичните условия в южната част на Европа са по-благоприятни за този вид производство. Повече от половината от производството на зърнени култури, които са също с водещ дял в структурата на растениевъдството в ЕС, е съсредоточено в три европейски държави – Франция, Испания и Германия (общо 53 %). Производството на зърнени култури се колебае значително във времето – след като през 2004 г. достига своя връх от 39,7 млрд. евро следва рязък спад от 13 %, а стойностите му през периода 2005 – 2006 г. се задържат относително ниски. По-късно вследствие на изключително високите цени на зърнените култури производството им в ЕС през 2008 г. се увеличава

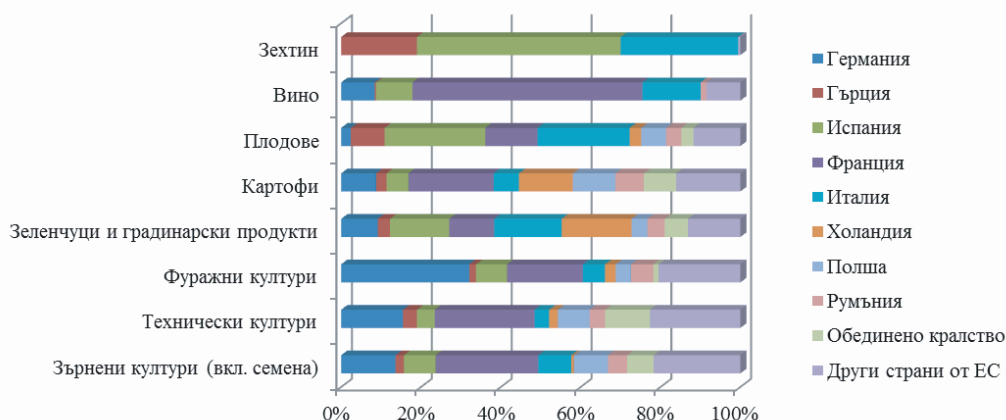
⁴ Делът на отделните стокови групи в селскостопанската продукция на държавите членки е определен на база осреднени стойности на производството за периода 2002 – 2012 г. по постоянни цени на 2005 г. с източник Евростат.

с 18,5 % и достига 39,5 млрд. евро. Между 2008 г. и 2012 г., стойността на произведените зърнени храни предимно намалява, като най-вероятна причина за това са неблагоприятните метеорологични условия, характеризиращи се с дисбаланси по целия континент (периоди на необикновено високи температури и недостиг на вода в някои области, докато в същото време продължителен дъжд засяга реколтата в други региони).

Очакванията за стабилно световно търсене и запазване или леко покачване на цените в средносрочен план определят перспективите за производството на полски култури в ЕС като положителни. Развитието на пазара се влияе в голяма степен от състоянието на производството на биогорива, което се явява най-динамичният фактор, управляващ търсенето, тъй като пазарите на фуражните култури и на храните се очаква да отбележат по-скоро символичен растеж. По отношение на зърнените храни – производство им се свързва със затегнати пазарни условия, нисък размер на запасите и цени, надхвърлящи исторически нива. Предлагането се очаква да е умерено, главно в резултат на ниските годишни темпове на увеличение на добива и увеличаване на местното потребление на зърнени култури в ЕС, най-вече поради нарастващото търсене на етанол и биомаса, предизвикано от прилагането на директивата за възобновяема енергия. Възможно е и преразпределение между отделните култури, като делът на царевичата и пшеницата може да се повиши за сметка на други зърнени култури.

Подобни задвижващи фактори имат благоприятно въздействие върху пазара на маслодайни семена на ЕС и носят положителни перспективи за производителите с оглед на силното търсене и високите цени. Ръстът на предлагането е провокиран от умереното повишение на добивите, до голяма степен в резултат от увеличаване на обработваемите площи. Допълнителен двигател за използването на този вид продукти в рамките на ЕС е все по-голямото търсене на растително масло в ролята му на суровина за биодизел. Перспективите за пазара на захар в ЕС са разнопосочни. Нарастащото търсене на етанол за целите на възобновяемата енергия поддържа ръста в производството на захарно цвекло, насочено към етанол. От друга страна, потреблението на изоглюкоза за хранително-вкусовата промишленост се очаква да измести това на захарно цвекло след изтичането на квотите през 2015 г. Последното ще доведе до намаляване на цената на вътрешния пазар на захар в ЕС и ще направи вноса по-малко привлекателен.

Фиг. 4. Географско разпределение на производството по основни продукти от растениевъдството през 2012 г. (на база текущи цени)



Източник: Евростат.

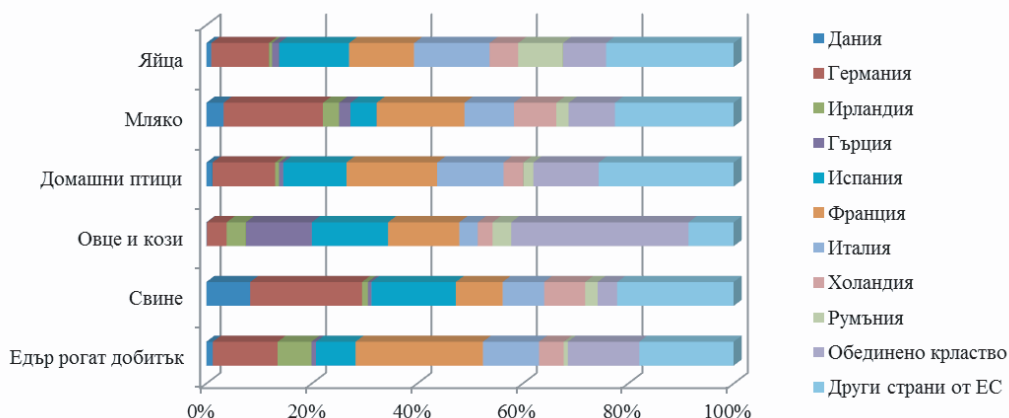
Производството на стоки от животински произход се характеризира с по-чести колебания в динамиката си. Кризите през 2000 г., 2001 г. и 2005 г., причинени от формирането на сериозни огнища на болести по животните, имат тревожни последици не само за производството на животински продукти в ЕС, но също така и за обществото и икономиката като цяло. Търговията, глобализацията, потребителското търсене и разширяването на Съюза също се оказват нови предизвикателства. Въпреки това през последните няколко години производството на стоки от животински произход се задържа на относително постоянни нива. Като цяло през 2011 г. тази сфера от селското стопанство в ЕС е поддържана от относително силното търсене в световен мащаб, което е резултат от благоприятната глобална икономическа ситуация. Болестите по животните в Далечния Изток (Корея) и високите разходи за изхранване на животните, въпреки сравнително добрата реколта в ЕС, САЩ, Канада и Русия, ограничават предлагането на месо в света.

През 2012 г. стойността на продуктите от животновъдството достига 165,6 млрд. евро по текущи цени. С най-голям дял са млякото, свинете и говедата – със 77 %. На Германия, Франция, Италия, Холандия и Обединеното кралство се дължи 61 % от продукцията на мляко в Съюза, докато само първите три държави членки осигуряват половината (51 %) от едрия рогат добитък в ЕС. В рамките на икономическото обединение свиневъдството в Германия, Испания, Франция и Полша допринася с 51 %.

Очакванията за състоянието на ЕС и на света като цяло влияят върху средносрочните перспективи за месните стокови пазари в ЕС, които се свързват с по-високи разходи, които от своя страна могат да доведат до задър-

жане или увеличение на цените на месото. Това от своя страна ще забави търсенето на този вид стоки. Новите изисквания за хуманното отношение към животните и най-вече тези, касаещи свинете, могат да изиграят важна роля за развитието на сектора в краткосрочен план. За сметка на това птичето месо ще има най-благоприятни перспективи по линия на производството, потреблението и търговията. Във връзка с това потреблението му се очаква да нарасне най-много, въпреки че свинското месо ще остане най-предпочитано в ЕС. Спадът в производството на говеждо и овче месо ще продължи, отчасти в резултат на дълготрайната тенденция на намаляване на размера на стадата. Производството на свинско месо ще остане стабилно, а общото потребление може да се увеличи.

Фиг. 5. Географско разпределение на производството по основни продукти в животновъдството през 2012 г. (на база текущи цени)



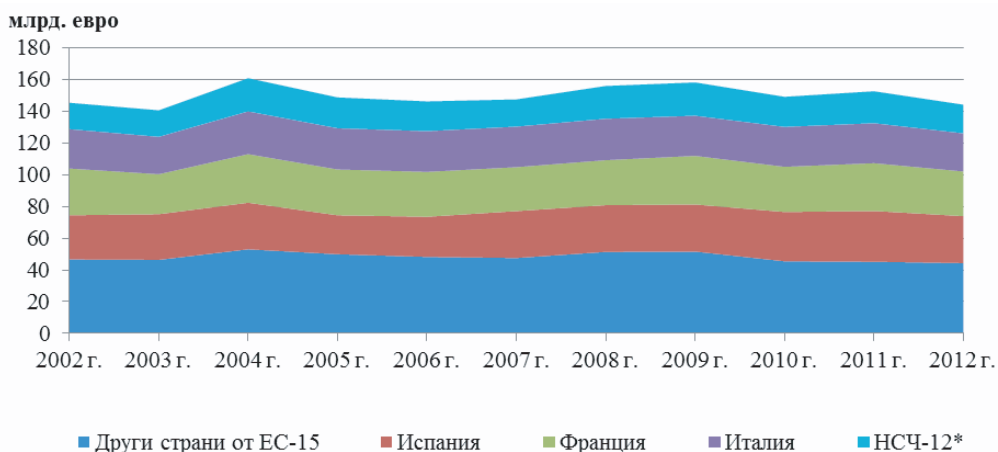
Източник: Евростат.

Брутна добавена стойност (БДС) е основен индикатор, по който може да се съди за степента на конкурентоспособност на дадена икономика и по-специално на отделен сектор. Чрез нея става възможно сравняването на резултатите от производствената дейност в селското стопанство в различните държави членки. Стойността на показателя се определя като разликата между произведената аграрна продукция по базисни цени и междинното потребление в сектора по покупни цени.

През 2012 г. реализираната БДС в селското стопанство в ЕС по текущи цени възлиза на 159,4 млрд. евро, като нивата ѝ се доближават до тези, регистрирани десет години по-рано. Най-голям принос за цялостното представяне на аграрния сектор имат старите държави членки (87 % от БДС в аграрния сектор се дължи на ЕС-15) и по-специално Испания и Франция, чийто дял

в БДС на сектора е 38 %. Въпреки това те постепенно губят позиции за сметка на новите страни членки, сред които най-чувствително нарастване на показателя отбелязва Полша. През 2012 г. в сравнение с 2004 г. участието на последната във формирането на БДС в аграрния сектор на Съюза се увеличава съответно от 3 % на 6 %. От старите страни членки Гърция, Испания и Италия допринасят с по-малко добавена стойност в европейското селско стопанство, докато Франция, Холандия и Обединеното кралство успяват да увеличат дела си в БДС.

Фиг. 6. Брутна добавена стойност в селското стопанство на страни от ЕС през периода 2002 – 2012 г. (по постоянни цени на 2005 г.)



Източник: Евростат

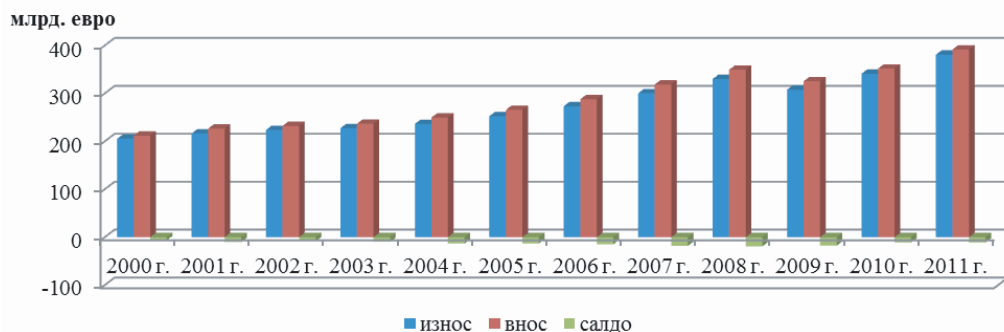
Забележка: * НСЧ-12 включва новите държави членки, присъединили се към ЕС след 2004 г.

Търговията със селскостопански продукти в рамките на Единния пазар е водеща за ЕС, като за периода 2000 – 2011 г. тя се равнява на 75 % от общата търговия с този вид стоки⁵. През 2011 г. тя възлиза на 571,5 млрд. евро, докато търговията с трети страни е по-малко от половината – 201,2 млрд. евро. През периода 2000 – 2011 г. динамиката на износа на селскостопанска продукция има ясно изразена възходяща тенденция, която е преустановена единствено през кризисната за външната търговия на ЕС 2009 г., когато е отчетен спад от 6,7 % на годишна база. След тази повратна година ръс-

⁵ При анализа на търговията със селскостопански стоки са включени раздели 0,1,22 и 4 по Стандартната външнотърговска класификация, ревизия 4.

тът е подновен и през 2011 г. експортът на ЕС на този вид стоки достига 380,9 млрд. евро. Тенденцията при вноса на аграрна продукция е аналогична, както и темпът на спад през 2009 г. (6,9 %). През 2011 г. импорът е напълно възстановен и възлиза на 391,7 млрд. евро. ЕС се характеризира с хроничен търговски дефицит със селскостопански стоки, който е виден и през обхвата на разглеждания период. Отрицателното салдо е присъщо главно за търговията с трети страни, които определят и цялостното представяне на търговския баланс. Преодоляването на търговския дефицит предполага използването на различни мерки, които да допринесат за подобряването на конкурентоспособността на аграрното производство на Съюза. Холандия, Франция, Германия и Испания са държавите членки най-големи износителки на селскостопански стоки и имат принос за малко над половината от износа на аграрна продукция в Съюза. Това е напълно обяснимо предвид значителното производство, което реализират тези икономики. Първите две се отличават и като страните в ЕС с най-голям излишък в търговията с този вид стоки. В същото време Германия, Обединеното кралство, Франция и Холандия са държавите най-големи вносителки на селскостопанска продукция. За периода 2000-2011 г. в тях е съсредоточен половината от вноса на този вид стоки в ЕС (52 %). Германия и Обединеното кралство регистрират и най-голям търговски дефицит с аграрна продукция, който се задълбочава през последните пет години от времевия интервал.

Фиг. 7. Износ, внос и търговско салдо на селскостопанска продукция през периода 2000 – 2011 г.

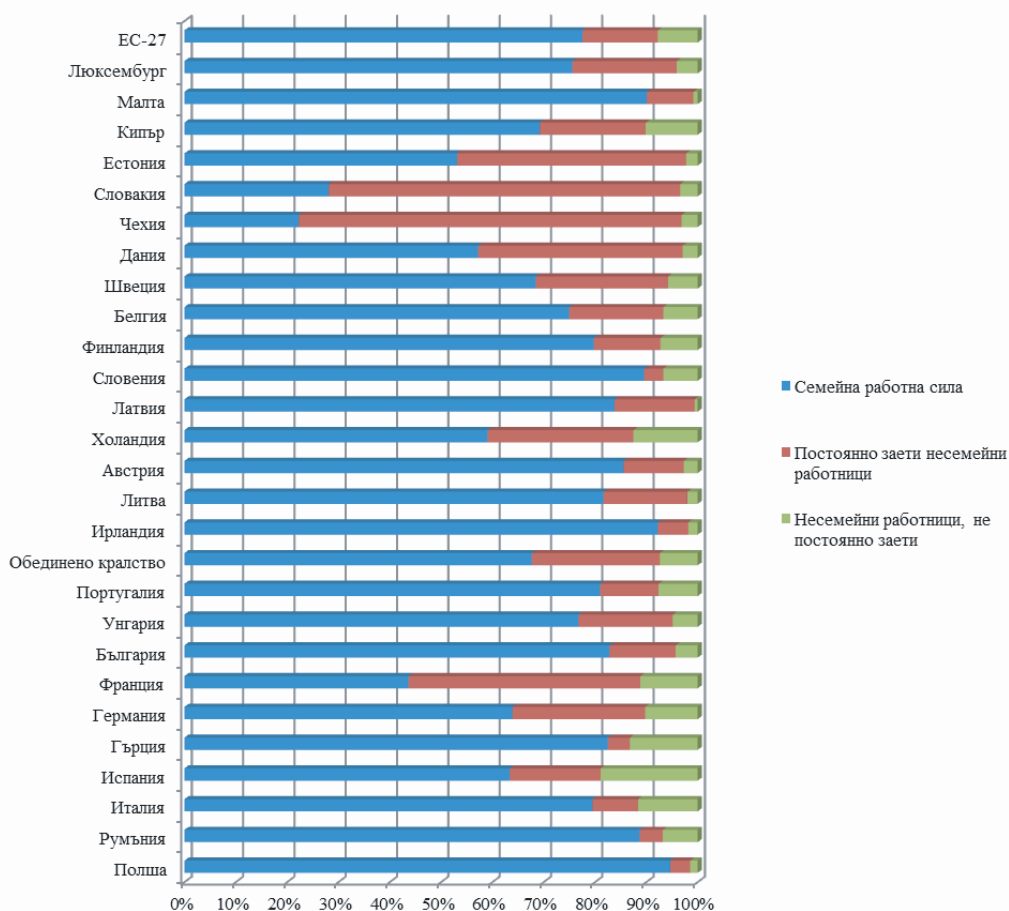


Източник: Евростат.

Модернизирането на земеделието и по-голямата ориентираност на европейската икономика към услугите са причините, поради които селското стопанство осигурява все по-малко работни места. Това означава, че селските райони не са имунизирани от икономическите сътресения. Резултатите от *FSS 2010* показват, че през 2010 г. ангажираните в селското стопанство в ЕС са около 25 млн. души. Те включват собствениците, свързаните с тях семейни работници и постоянно заетите несемейни работници, като последните са едва 8 % от всички разгледани. Работната сила, пряко заета в стопанствата в ЕС, възлиза на 9,8 млн. ГРЕ, което съответства на 9,8 млн. души работещи на пълен работен ден⁶. В рамките на Съюза делът на семейните работници е доминиращ, като изчислен в ГРЕ е 78 %. В 13 страни членки 80 % и повече от работната сила в аграрния сектор са семейни работници. Като цяло фамилните стопанства се отличават с малък икономически потенциал, произвежданата от тях продукция е предимно за собствено потребление, което е сред основните причини за незначителното им влияние върху конкурентоспособността на сектора. Въпреки това в някои от държавите членки, които се присъединяват към ЕС след 2004 г., делът на работната сила, включваща собственици и свързани с тях семейни работници е много по-нисък в резултат на особеностите на протеклите структурни промени по отношение на собствеността. В Словакия семейните работници са само 28 % от общата работна сила в селското стопанство, изчислени на база ГРЕ, а в Чехия – едва 22 %. Освен в тези две държави несемейната работна сила има най-висок процент във Франция (56 %), Естония (47 %) и Дания (43 %). Около две трети от работещите в селското стопанство в ЕС са от мъжки пол (63 %). Това явление е особено силно изразено в Ирландия, Дания и Обединеното кралство. В Прибалтийските държави и Румъния обаче се наблюдава изключително балансирана полова структура на заетите в сектора в сравнение с останалата част от Съюза.

⁶ Годишната работна единица (ГРЕ) е равна на отработените часове от един работник при пълно работно време в рамките на една година. За една ГРЕ се приема минималният брой часове годишно, предвидени в националните колективни споразумения. За България е прието 1 ГРЕ да е 1 856 човекочаса.

Фиг. 8. Заети в селското стопанство в държавите членки на ЕС през 2010 г. (на база ГРЕ)



Източник: Евростат.

ПЕРСПЕКТИВИ ЗА РАЗВИТИЕ НА СЕЛСКОТО СТОПАНСТВО В ЕС

Освен от климатичните условия краткосрочното развитие на селското стопанство в ЕС ще зависи до известна степен и от значителното забавяне на икономиките в световен мащаб, което се усеща не само в развитите държави, но и в големите нововъзникващи пазари. Тази ситуация несъмнено ще се отрази негативно на европейския износ. От друга страна обаче, динамиката на валутния курс може да окаже положителен ефект. Несигурният икономи-

чески растеж в ЕС и особено в определени държави членки, може да доведе до по-умерено потребление на млечни продукти и намаление на консумацията на месни такива. Икономическите и финансовите трудности в еврозоната е вероятно да имат влияние както върху търсенето на селскостопански продукти, поради промените в разполагаемия доход на населението и равнището на заетост, така и върху предлагането, търговските потоци и цените.

Тенденциите при цените на селскостопанските суровини и по-специално на фуражите за животни, енергията и торовете, също ще представляват фактор за несигурност. В допълнение трябва да се отбележи и сушата, която се наблюдава в няколко държави през лятото и най-вече степента на нейното въздействие върху растителните култури и техните цени. Присъединяването на Русия към Световната търговска организация може да има потенциално въздействие върху търговията на ЕС, въпреки че то се очаква да бъде постепенно (Русия например, като част от своите ангажименти, се съгласява да намали тарифите си за широка гама от стоки, сред които млечни продукти, зърнени храни, маслодайни семена, мазнини и масла, и да наложи тарифни квоти за говеждо, свинско и птиче месо, както и за някои суроватъчни продукти).

Опитът през последните години показва, че политиките могат да имат значително въздействие върху развитието на пазара на селскостопанска продукция – както дългосрочните (напр. политиките по отношение на биогоривата в САЩ и ЕС), така и т.нар. *ad-hoc* политики в отговор на краткосрочното развитие на пазарите и на икономиката като цяло (напр. търговските политики). Бъдещите търговски политики са изложени на голям риск от несигурност поради редица причини, едни от които – по-големият интерес в сключването на двустранни споразумения и последиците от евентуално приключване на дългогодишните преговори от кръга Доха в рамките на СТО. Както ЕС, така и САЩ са в процес на реформиране на техните селскостопански политики, макар и следвайки различни пътища. През 2011 г. Европейската комисия представя набор от законодателни предложения относно „Общата селскостопанска политика към 2020 г.". Темата за бъдещето на ОСП на ЕС предизвиква ожесточени публични дебати. Поставят се под съмнение промяната в отделните ѝ елементи, както и нейните възможности да направлява селското стопанство на ЕС в нужната посока. Могат да се разпознаят някои противоречия в рамките на ОСП като стремежът към конкурентоспособност и опазването на околната среда, желанието да се защитават земеделските производители и осъзнаването на факта, че животът в селските райони постепенно започва да не се доминира от селското стопанство. Появяват се и други проблеми като съгласуване интересите на новите страни членки с желанието на старите да запазят изгодите, получавани до момента, новите технологии и моралните въпроси, свързани с генетичните модификации, полагането на основите за глобално устойчиво селско стопанство, опазване на почвите и водите и либерализацията на международната търговия. В същото време съществува веро-

ятност стремежите на ЕК към опростяване на ОСП да не постигнат желания ефект. Плановите относно кръстосаното спазване, грийнинга, налагането на тавани, въвеждането на категорията активен фермер, както и предложението за фрагментиране на първи стълб, ще направят системата по-непрозрачна за обществеността и с много по-голяма тежест за фермерите и правителствата. Осъзнаването на сериозността и нееднопосочността на тези проблеми ще помогне на Общността да се справи по-успешно с решаването им. Въпреки че след 2013 г. ОСП ще продължи да се изменя, което определено ще има ефект за преодоляване на част от съществуващите към момента недостатъци, промените ще бъдат свързани и със задълбочаване на други слабости.

Насърчаването на ефективното използване на ресурсите ще бъде от съществено значение за осигуряване на дългосрочна устойчивост и конкурентоспособност на селското стопанство в ЕС. Това ще играе важна роля и за генериране на растеж и работни места за Европа, ще донесе много икономически възможности, ще повиши производителността. Необходимо е да се преодолеят технологичните различия, да се развият нови продукти, услуги и да се намерят ефективни начини за минимизиране на отпадъците, подобряване на управлението на запасите, адаптиране и промяна на съществуващите модели на потребление, оптимизиране на производствените процеси, управленските и бизнес методите, както и усъвършенстване на логистиката. Това ще даде импулс за трансфера на знания, осъществяването на иновации, ще задвижи заетостта в бързоразвиващия се сектор на зелените технологии, ще подсили търговията на ЕС, включително чрез отваряне на нови пазари за износ, както и ще бъде в полза на потребителите посредством по-устойчиви продукти.

ЛИТЕРАТУРА

1. European Commission, *Prospects for Agricultural Markets and Income in the EU 2012 – 2022*, December 2012.
2. Eurostat, European Commission, *Agriculture, fishery and forestry statistics, Main results – 2010 – 11, 2012*.
3. <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/>
4. <http://ec.europa.eu/agriculture/rica/>

ЕВРОПЕЙСКАТА СТАНДАРТИЗАЦИЯ В СЧЕТОВОДСТВОТО: ТЕКУЩО СЪСТОЯНИЕ И НАСОКИ НА РАЗВИТИЕ

докторант Борислав Боянов

Университет за национално и световно стопанство, София

THE EUROPEAN STANDARDIZATION IN ACCOUNTING: CURRENT STATE AND PROSPECTS FOR DEVELOPMENT

Borislav Boyanov

ABSTRACT: The report examines the nature and aspects of standardization in accounting. The current state of the conceptual framework for financial reporting applicable by enterprises throughout the European Union is analyzed. The underlying European legislation in the field of accounting – purpose, scope, content, advantages and disadvantages are examined in detail. The major problems in the field of standardization, which are generated by the dynamic effect of several groups of factors – economic, political, social and others are outlined. The possible alternatives for the future development of the accounting rules for creating current and aggregated accounting information as well as for the construction and operation of the single European organization of accounting are discussed.

KEYWORDS: standardization, organization, accounting rules, standards

СТАНДАРТИЗАЦИЯТА В СЧЕТОВОДСТВОТО: СЪЩНОСТ И АСПЕКТИ

Стандартизацията като дейност намира приложение в различни обществени сфери. Разработването и одобряването на стандарти представлява закономерен и последователен процес, който се осъществява чрез прилагането на определен механизъм или съвкупност от логически свързани стъпки (етапи), съобразно предварително формулирани цели. В този най-широк аспект стандартизацията е дейност, насочена към постигане в оптимална степен на ред в дадена област чрез създаване на разпоредби за обща и многократна употреба, приложими при разрешаването на съществуващи или потенциални проблеми.

В областта на счетоводството – стандартизацията се заражда на определен исторически етап от развитието на счетоводството под въздействието на Индустриалната революция, която налага нови форми на производство,

търговия и нови форми на социално взаимодействие. В специализираната счетоводна литература стандартизацията се изследва и анализира от различни гледни точки като: качествен показател за еволюционното развитие на счетоводството; процес на разработване и прилагане на стандарти; съвкупност от правила, използвани при създаването и обобщаването на счетоводната информация във финансовите отчети; инструмент за сближаване и хармонизиране на организацията на счетоводството; обективен процес, посредством който се осъществяват целите на счетоводството. В подкрепа на тези твърдения следва да изложим част от водещите становища на видни български и чужди автори – счетоведи.

Както посочва проф. д-ик.н. Михаил Динев стандартизацията представлява своеобразен качествен показател за напредъка на счетоводството, тя е продукт на концептуално мислене за принципите и правилата приложими в конкретна социална среда, която намира своята реализация чрез практическото решаване на заложените цели¹.

Проф. д-ик.н. Иван Душанов разглежда стандартизацията като процес, който протича във вътрешността на счетоводната система и се отнася до динамично унифициране и уеднаквяване на „различията в езика, отчетната валута, в техниките на текущото счетоводно отчитане и в начина на представяне на счетоводната информация за имущественото и финансовото състояние на предприятието”².

В англосаксонската литература стандартизацията се обвързва преди всичко със счетоводните стандарти; причините за възникване и промяна на стандартите; тяхната концептуална основа, както и перспективите за развитието им. Така например, Джон Самюълс и Андрю Пайпър определят стандартизацията като „състояние на еднаквост, еднородност, при което всичко е редовно, хомогенно или поне неизменно”³. Фредерик Чой и Гари Мийк твърдят, че стандартизацията предполага наличието на едни и същи принципи и правила. Те определят стандартизацията като „налагане на твърд и ограничен набор от правила, а дори може да се прилага единен стандарт или правило за всички ситуации”⁴.

Според автора стандартизацията представлява исторически детерминиран процес, чието възникване и развитие води до качествени промени в счетоводството. Свързва се с изграждането на организацията на счетоводството.

¹ Динев, М., Годишник на ИДЕС – 2010, С., 2011, с. 15.

² Душанов, И. и Колектив, Стандартизация в счетоводството, Икономика прес, С., 2009, с. 10.

³ Samuels, J., Piper, A., International Accounting: A Survey, Croom Helm LTD, Sydney, Australia, 1985, p. 56.

⁴ Choi, F., Meek, G., International Accounting, 6-th edition, Prentice Hall, USA, 2008, p. 291.

водството и има за цел получаването на висококачествена информация за целокупната дейност на предприятието.

От тези дефиниции следва, че стандартизацията в счетоводството трябва да се разглежда в два аспекта – от една страна във връзка с организацията на счетоводството, а от друга – със счетоводните стандарти, като съвкупност от правила за водене на счетоводство.

Фиг. 1. Аспекти на стандартизацията в счетоводството



ФАКТОРИ, ВЛИЯЕЩИ ВЪРХУ СТАНДАРТИЗАЦИЯТА

Стандартизацията в счетоводството се развива и усъвършенства в съответствие с развитието на обществото. Динамичната обкръжаваща среда, в която се налага да функционира счетоводството от началото на XX век до наши дни, позволява на изследователите в тази област да анализират редица фактори, които моделират системата на счетоводството на над национално ниво. Така се изграждат основните модели (системи) на счетоводството: континентален (европейски), британо-американски (англо-саксонски), южно-американски, модел на смесените икономики и новопоявяващи се модели (ислямистки модел). Всеки един модел се базира на определена концепция, на определени разбирания за начините, средствата и целите на регулирането

на счетоводството. Тези исторически формирали се „мега счетоводни модели“ намират приложимост не само в отделни държави, но в цели географски региони, тъй като определени съвкупности от национални счетоводни системи реагират по един и същи начин при проявлението на даден външен фактор и съответно предлагат едно и също решение на определен кръг от проблеми. В таблица 1 са посочени основните счетоводни (системи) модели на счетоводството и държавите, в които се прилагат.

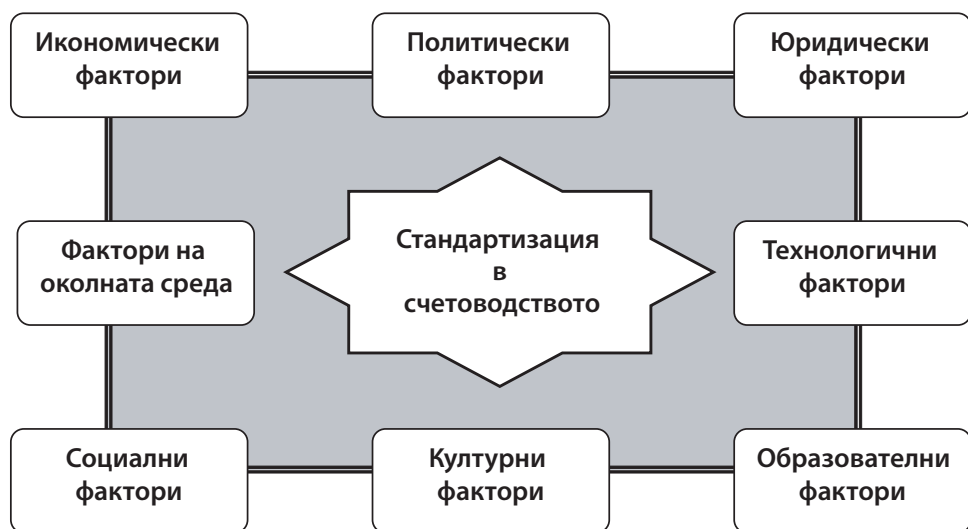
Таблица 1. Представители на моделите (системите) на счетоводството

модел	представители
Континентален модел	Австрия, Белгия, Германия, Гърция, Дания, Испания, Италия, Норвегия, Португалия, Франция, Финландия, Япония
Англо-саксонски модел	Австралия, Ирландия, Канада, Мексико, Нова Зеландия, Обединеното кралство, САЩ, Холандия, ЮАР
Южноамерикански модел	Аржентина, Боливия, Бразилия, Еквадор, Парагвай, Перу, Уругвай, Чили
Модел на смесените икономики	Армения, Беларус, България, Естония, Латвия, Литва, Молдова, Полша, Румъния, Русия, Словакия, Словения, Сърбия, Украйна, Хърватска, Чехия
Новопоявяващи се модели (Ислямистки модел)	Алжир, Бахрейн, Египет, Иран, Кувейт, Обединени арабски емирства, Пакистан, Саудитска арабия, Судан, Тунис

В специализираната литература редица автори по индуктивен и дедуктивен път изследват и систематизират основните фактори, които влияят върху формирането и функционирането на счетоводната система на предприятието. Тези фактори въздействат пряко и върху процеса на стандартизация, като иманентно присъща черта на счетоводството, и предизвикват промени единствено върху нейните външни форми на проявление, но не и в нейния генетично заложен стремеж за създаване на йерархична подреденост в определен набор от елементи с оглед постигане целите на счетоводството.

Според автора съществува мрежа от единични фактори на обкръжаващата среда, която предопределя границите, елементите и целите на стандартизацията и формира облика на всяка национална счетоводна система. Тази съвкупност от взаимосвързани единични фактори е представена на Фигура 2.

Фиг. 2. Единични фактори на обкръжаващата среда, въздействащи върху стандартизацията



КОНЦЕПТУАЛНА РАМКА ЗА ФИНАНСОВО ОТЧИТАНЕ НА ПРЕДПРИЯТИЯТА В ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ

Предмет на изследване в настоящия доклад са горепосочените два аспекта на стандартизацията в счетоводството на предприятия от страните-членки на Европейския съюз. Анализът се конструира на базата на връзката между нормативното направление в организацията на счетоводството и счетоводните стандарти, като концептуално построени модели, чиято основна цел е осигуряването на ред, подреденост и хармония в правилата и изискванията за водене на счетоводство и съответно за получаването на обобщена счетоводна информация. Нормативната база на счетоводството, независимо под каква форма съществува (законодателство или стандарти), задължително трябва да съдържа в себе си определена съвкупност от цели, предпоставки, критерии и характеристики, регулиращи финансовата отчетност. Фундаменталните концепции, които очертават приложното поле на принципите, правилата и моделите за текущо счетоводно отчитане, и за изготвяне и представяне на финансовите отчети на предприятия представляват „концептуалната рамка за финансово (счетоводно) отчитане”⁵.

⁵ За целите на настоящата разработка понятието „концептуална рамка” се използва в широк смисъл и не е еквивалентно на „Концептуалната рамка за финансово отчитане”, разработена от Съвета по МСС.

Понастоящем, концептуалната рамка за финансово отчитане, приложима от предприятията, функциониращи на територията на страните-членки на Европейския съюз представлява една хибридна съвкупност от цели, предпоставки, изходни предположения и характеристики за регулиране на финансовата отчетност създадена от взаимодействието между:

- Националната система на счетоводството;
- Европейското счетоводно законодателство;
- Международните счетоводни стандарти.

Националната счетоводна система на всяка страна-членка на ЕС притежава своите особености, утвърдени практики и техники за водене на счетоводство. На територията на Съюза намират приложение континенталния модел, британо-американския модел и модела на смесените икономики. Националните счетоводни специфики се търсят, изследват и анализират в следните насоки:

- Източниците на финансиране;
- Съществуващата правна система;
- Връзката между счетоводството и данъчното облагане;
- Икономическата и политическата среда.

Европейският съюз представлява единствено по своята същност политическо и икономическо обединение от държави, основано на договор. ЕС притежава свои законодателни органи – Европейският парламент, Съветът на Европейския съюз и Европейската комисия. От своя страна Европейската комисия е натоварена със задачата да разработва европейското право и да го предлага на Парламента и Съвета за официално приемане, както и да контролира за спазването на регулациите. Европейската комисия взема активно участие и при разработването и актуализирането на счетоводното законодателство в ЕС.

Концептуалната рамка за финансово отчитане, разглеждана през призмата на счетоводното законодателство на ЕС, се изразява в действащите нормативни актове – **регламенти и директиви**. Характерното за регламентите е, че съдържат задължителни норми с общ характер. С влизането им в сила се прилагат пряко от всички страни-членки, без да се налага транспонирането им в националното законодателство. За разлика от тях директивите представляват актове с целеви характер. Задължават страните-членки да постигнат определен резултат, без да поставят условия за използването на определени начини и средства, чрез които трябва да се постигне заложения резултат. Директивите не се прилагат пряко от страните-членки, а чрез транспонирането им в националното законодателство.

В страните-членки на Европейския съюз официалното прилагане на МСС (МСФО) е уредено с Регламент (ЕО) № 1606 от 19 юли 2002 г. Глобалната цел на регламента е чрез приемането и прилагането на МСС да се постигне

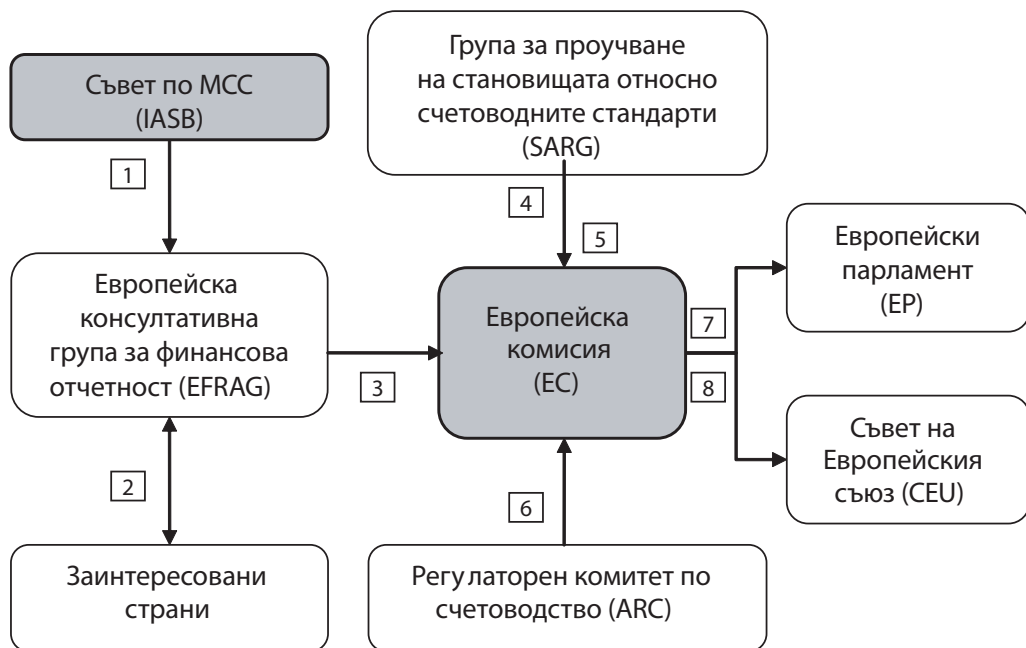
хармонизация на финансовата отчетност на предприятията от страните-членки на ЕС. Конкретните цели, които са заложи в текста на регламента са да подпомогне ефективното функциониране на капиталовите пазари, да защити интересите на инвеститорите и да укрепи доверието във финансовите пазари. В регламента се подчертава и значимостта на конвергенцията в счетоводството, като се препоръчва сближаване на стандартите, използвани за изготвяне на финансовите отчети на предприятията от ЕС. Прилагането на МСС от страните-членки на Съюза е предпоставка за повишаване конкурентоспособността на капиталовите пазари и увеличаване на презграничните транзакции. Приемането и прилагането на МСС в рамките на Общността става възможно, тъй като отговарят на заложените изисквания в Регламент (ЕО) № 1606/2002, а именно:

а) да не противоречат на принципите, заложи в Четвъртата и Седмата директиви и да допринасят за европейския обществен интерес;

б) да отговарят на критериите за разбираемост, релевантност, надеждност и сравнимост, изисквани за финансовата информация, необходима за вземане на икономически решения и оценяване на качеството на управление.

Регламент (ЕО) № 1606/2002 въведе изискването всички публично търгувани дружества от Общността да изготвят своите консолидирани финансови отчети в съответствие с МСС, разработени от Съвета по МСС, считано от 01 януари 2005 г. Приемането на този нормативен акт представлява огромна крачка в хармонизирането на счетоводството и прилагането на единни стандарти от големите предприятия, чиито акции се търгуват на капиталовите пазари. По този начин към 01 януари 2005 г. е налице пълно съответствие между Регламента и МСС. Оттук нататък започва проявлението на времеви лаг между разработването и публикуването на нови и изменени стандарти от Съвета по МСС и тяхното приемане от Европейския парламент и Съвета на Европейския Съюз, и публикуването им в Официалния вестник на ЕС. Причината за това е, че разработването и публикуването на стандарти от Съвета по МСС не предполага автоматичното им инкорпориране в законодателството на ЕС. Съществува специална процедура за приемане на МСС (МСФО) в ЕС, която е показана на фигура 3.

Фиг. 3. Процедура по приемане на MCC (МСФО) в ЕС



Процедурата преминава през следните етапи, както е видно и от горната фигура:

Първо, Съвета по MCC публикува стандарт.

Второ, EFRAG провежда консултации с групите на заинтересованите страни.

Трето, EFRAG изразява становище за съответствието на стандарта с двата критерия, заложи в Регламент (ЕО) № 1606/2002.

Четвърто, SARG оценява степента на балансираност и обективност на становището на EFRAG.

Пето, Европейската комисия изготвя проект на регламент за приемане на съответния стандарт.

Шесто, Регулаторният комитет по счетоводство (ARC) гласува проекта за регламент на Европейската комисия.

Седмо, Европейският парламент и Съветът на ЕС имат 3-месечен срок, в рамките на който да изразят своето положително становище или да възразят срещу проекта.

Осмо, Ако Парламентът и Съветът изразят положително становище или в тримесечния срок не възразят срещу проекта, Европейската комисия приема регламента. След това регламента се публикува в Официалния вестник на ЕС и влиза в сила от датата, която е посочена в него.

Следователно, за големите предприятия от Европейския съюз, чиито акции са публично търгувани на борсата, базата за изготвяне и представяне на финансови отчети са МСС (МСФО). Финансовите отчети, които са изготвени на „глобалния счетоводен език“ носят значителни ползи за мултинационалните предприятия по отношение на достъпа им до международните капиталови пазари, намаляване на разходите за капитал, подобряване на цялостното представяне на предприятието, както и извършването на бърз, адекватен и смислен сравнителен анализ между представянето на компанията и нейните вътрешни и международни конкуренти.

За останалия кръг от малки и средни предприятия, концептуалната рамка за финансово отчитане се изгражда от приложимите счетоводни директиви и тяхното транспониране в националното счетоводно законодателство и приложимите национални счетоводни стандарти за малки и средни предприятия.

Основополагащите счетоводни директиви, които формират концептуалната рамка за финансово отчитане на малките и средни предприятия от ЕС са т.нар. Четвърта и Седма Директива.

Директива 78/660/ЕИО на Съвета от 25 юли 1978 г. относно счетоводните отчети на някои видове дружества (Четвъртата директива) представлява израз на осъзната необходимост от хармонизиране на финансовата отчетност на предприятията от ЕС. Един от основните мотиви за приемането на Директивата е съгласуване на националните разпоредби относно съставянето и съдържанието на годишните финансови отчети и на годишните доклади за дейността, методите за оценка, както и официалното публикуване на тези документи. В чл. 2 се определя целта на финансовите отчети, а именно: „Годишният счетоводен отчет трябва да дава вярна и точна представа за имуществото, за финансовото състояние, както и за резултатите от дейността на дружеството.“ Директивата регламентира следните основни моменти, свързани с финансовите отчети: задължителните съставни части на финансовия отчет; структурата на счетоводния баланс; структурата и съдържанието на отчета за приходите и разходите; правилата за оценяване на активите и пасивите; основните счетоводни принципи; съдържанието на приложението към годишния финансов отчет и съдържанието на годишния доклад за дейността; изискванията за съставяне, заверяване и публикуване на годишните финансови отчети, както и други разпоредби свързани с финансовите отчети на определени видове дружества.

От текста на Четвъртата директива могат да се извлекат и да се обособят групите на малките и средни предприятия въз основа на посочените в таблицата показатели. Дадено предприятие попада в едната или другата група, когато не превишава стойностите на два от следните три показателя:

Таблица 2. Прагове за определяне категориите на малките и средни предприятия

Показател	Малки предприятия	Средни предприятия
обща сума на баланса	≤ 4 400 000 евро	≤ 17 500 000 евро
нетни приходи от продажби	≤ 8 800 000 евро	≤ 35 000 000 евро
среден брой на заетите лица през годината	≤ 50 души	≤ 250 души

Директива 83/349/ЕИО на Съвета от 13 юни 1983 г. относно консолидираните счетоводни отчети (Седмата директива) урежда реда и организацията за консолидиране на обобщената счетоводна информация от годишните финансови отчети на включените в икономически групи предприятия. Регламентират се изискванията към състава и структурата на отчетите, консолидационните процедури, задълженията за съставяне, заверяване и публикуване. Целта на тази директива е да се постигне съгласуваност между националните счетоводни законодателства, така че да стане възможно изготвянето на консолидиран финансов отчет, който да съдържа сравнима и равностойна информация.

ФИНАНСОВАТА ОТЧЕТНОСТ НА МАЛКИТЕ И СРЕДНИ ПРЕДПРИЯТИЯ ОТ ЕС

Реалната потребност от съвременна и адекватна счетоводна рамка, осигуряваща от една страна хармонизирането на финансовата отчетност, а от друга – опростяване на отчетния процес и на финансовите отчети на МСП в ЕС, предизвика Европейската комисия и подпомагащите я органи да приемат редица мерки. Още през 2004 г. стартира процеса по установяване статута на МСП и същевременно опростяване на дружественото право, намаляване на административната тежест и на изискванията към финансовите отчети. Именно поради тази причина се извършиха и десетки промени в счетоводните директиви. През 2007 г. официално беше публикувано и Съобщение от Европейската комисия относно опростяването на бизнес средата за дружества в областите дружествено право, счетоводство и финансов одит. В него се посочват различни варианти за постигане на поставените цели, като се приканват всички заинтересовани страни да направят предложения, и на базата на консенсус да се извършат съответните промени. Обсъжданията, консултациите и срещите със заинтересованите лица продължиха през периода 2009 – 2011 г. В резултат на това се изготвиха няколко работни документа

от Европейската комисия за преразглеждането и промяната на Четвъртата и Седмата директиви, както и по отношение приложимостта на МСФО за МСП. Проведените изследвания обаче показаха преобладаващо неодобрение на МСФО за МСП.

През последните няколко години европейските регулаторни органи в областта на счетоводството, както и Съвета по МСС осъзнаха необходимостта от отделни и концептуална рамка и счетоводни правила за **микропредприятията**. Един от основните проблеми се оказва изработването на адекватни и обективни критерии за определянето на едно предприятие като „микро“. В опитите си да отговорят на динамично променящата се среда и на потребностите на предприятията от разбираеми и приложими счетоводни правила, европейските органи разработиха и официално публикуваха през ноември 2011 г. **„Предложение за директива на Европейския парламент и на Съвета относно годишните финансови отчети, консолидираните финансови отчети и свързаните доклади на някои видове предприятия“**. На 13 март 2012 г. беше публикувано и **Становище на Европейския икономически и социален комитет (ЕИСК) относно тези предложения**⁶. Със становището се предлага заменянето на Четвъртата и Седмата директиви с една единствена Директива относно годишните финансови отчети, консолидираните финансови отчети и свързаните доклади на някои видове предприятия.

Основният мотив на ЕИСК за създаване на нова директива относно финансовите отчети на предприятията е ролята и значението на малките и средни предприятия за икономиката на ЕС. Икономическата реалност показва, че микропредприятията, малките и средните предприятия представляват движещата сила на европейската икономика. Те допринасят в най-голяма степен за икономическия растеж, за създаването на работни места и за иновациите. ЕИСК предлага да се въведе специален режим за малките предприятия, който включва конкретни предложения по отношение на праговете за определяне на размерите на предприятията, осигуряване на еднакво третиране на еднаквите по размер предприятия, ограничаване кръга на оповестяваната информация, отпадане на задължението за извършване на независим финансов одит, както и отпадане на задължението за изготвяне на консолидирани финансови отчети от малките групи предприятия.

В резултат на предложението на Европейската комисия и на Становището на ЕИСК, на 14 март 2012 г. се извърши частично решаване на поставените въпроси с приемането на **Директива 2012/6/ЕС за изменение на Директива 78/660/ЕИО на Съвета относно годишните счетоводни отчети на някои**

⁶ Становище на специализирана секция „Единен пазар, производство и потребление“ относно „Предложение за директива на Европейския парламент и на Съвета относно годишните финансови отчети, консолидираните финансови отчети и свързаните доклади на някои видове предприятия“ COM (2011) 684 final – 2011/0308 (COD).

видове дружества във връзка с микросубектите. Целта на директивата е да се даде възможност на страните-членки да създадат опростена среда за финансово отчитане на микропредприятията. Въвежда се нова група предприятия, т.нар. „микросубекти“, които към датата на приключване на баланса не трябва да надхвърлят праговете на два от следните три критерии:

- | | |
|--|----------------|
| 1. Обща балансова стойност | – 350 000 евро |
| 2. Нетен оборот | – 700 000 евро |
| 3. Среден брой на наетите лица през финансовата година | – 10 души |

МЕЖДУНАРОДЕН СТАНДАРТ ЗА ФИНАНСОВО ОТЧИТАНЕ ЗА МАЛКИ И СРЕДНИ ПРЕДПРИЯТИЯ (МСФО ЗА МСП) – АЛТЕРНАТИВА НА ЕВРОПЕЙСКОТО ЗАКОНОДАТЕЛСТВО

МСФО за МСП представлява алтернативата на счетоводните регламенти и директиви. Неговата предистория започва през 2003 г., когато Съвета по МСС, провокиран от обективната необходимост и потребност от адекватни и по-опростени счетоводни правила за изготвянето и представянето на финансовите отчети на МСП, инициира създаването на проект за развитие на счетоводни стандарти, подходящи за малки и средни предприятия. В резултат на тази инициатива на 9 юли 2009 г. беше публикува официално за първи път МСФО за МСП. В Стандарта⁷ не е определена дата за влизането му в сила, а всяка страна следва сама да го приеме по съответния ред и да определи датата на влизането му в сила. Необходимостта от разработването на МСФО за МСП е породена от факта, че МСФО обхващат широк кръг от въпроси, като съдържат подробни и обемисти насоки за прилагане и оповестяване, предназначени основно за инвеститорите на публичните пазари. Прилагането на пълните МСФО се оказва доста трудоемко и на практика неоправдано за малките и средни предприятия, които съставляват 99 % от общия брой предприятия в Европейския съюз. А от друга страна и потребителите на информация от финансовите отчети се интересуват по-скоро от обобщаващи финансови показатели като рентабилност, ликвидност и платежоспособност. МСФО за МСП по същество представлява съкратена и по-опростена версия на пълните МСФО, в която са възприети основните концепции и принципи, съдържащи се в „Концептуалната рамка“. Понастоящем над 80 юрисдикции по света са приели и прилагат ефективно МСФО за МСП.

На 26 юли 2012 г. Съвета по МСС обяви, че неговите служители съвместно с работната група, ангажирана с практическото прилагане на Стандарта

⁷ Използва се за означаване на МСФОМСП.

ще стартират проект за разработване на ръководство за подпомагане на микропредприятията при прилагането на МСФО за МСП. В ръководството ще бъдат включени само онези изисквания, които са безспорно необходими за повечето микросубекти, без да се модифицират и променят правилата за признаване и оценяване на активите, пасивите, приходите и разходите. През юни 2012 г. Съвета по МСС реши да се възползва от правото си след изтичането на три години от публикуването на Стандарта да стартира процедура по преразглеждането му. Според предварителните планове се очаква промененият МСФО за МСП да стане реалност в края на 2013 г. или в началото на 2014 г., а ефективното му прилагане да започне през 2015 г.

Различията между **Четвъртата и Седмата директиви, и МСФО за МСП** са сред основните дискуссионни теми, както за Съвета по МСС, така и за икономическите институции на ЕС. Още през ноември 2009 г. Европейската комисия поиска становище от EFRAG за несъвместимостта между европейското законодателство и МСФО за МСП, тъй като счита, че счетоводното третиране на отчетните обекти, изисквано от стандарта не е разрешено от счетоводните директиви. След направеното проучване се установиха несъответствия в следните области: а) извънредни позиции; б) финансови инструменти, отчитани по справедлива стойност, в) полезен живот на търговската репутация, г) незабавно признаване на отрицателната търговска репутация, д) представяне на невнесения капитал като коректив на собствения капитал, е) обратно признаване на загуба от обезценка, призната като репутация. Понастоящем част от тези несъответствия са отстранени, но продължава да съществува разлика по отношение на полезния живот на търговската репутация и представянето в баланса на невнесения капитал.

ДИЛЕМАТА „СЧЕТОВОДНО ЗАКОНОДАТЕЛСТВО – СЧЕТОВОДНИ СТАНДАРТИ”

Сред счетоводните регулаторни органи се наблюдава една своеобразна борба за налагане на определена концептуална рамка. През последните няколко години Европейските счетоводни тела и Съвета по МСС се конкурират в опитите си за утвърждаването концептуалните основи за финансово отчитане на МСП, както и създаването на опростени счетоводни правила за микросубектите. Това противоборство не се представя пряко и открито, въпреки че от становищата и позициите на двете страни проличават ясно различните възгледи за развитие на финансовата отчетност. Както в Съвета по МСС, така и в Европейската комисия, Европейския парламент, Съвета на ЕС се преплитат интересите на политиците, лобистките бизнес групи, както и счетоводните традиции на водещите европейски икономики. Прокламирането на „полезността на информацията” като водещ подход при създаването на

счетоводната регулаторна рамка в редица случаи е само формално, докато на практика продължава да действа „подхода на интересите“.

С приемането на Регламент (ЕО) № 1606/2002 се даде генерално решение на проблема за регулаторната рамка за финансово отчитане на мултинационалните корпорации, базирани на територията на ЕС. Във всяка страна-членка бяха приети МСС (МСФО) за предприятията, чиито акции се търгуват на борсата, но за микро, малките и средни предприятия продължават да действат национални счетоводни стандарти, съответно националното законодателство, в които намират отражение заложените цели от счетоводните директиви на ЕС. Националните счетоводни стандарти в преобладаващата част от държавите се разработват и утвърждават от съответните национални счетоводни органи или от органите на законодателната власт. За разлика от тях, МСФО за МСП се разработва и изменя от Съвета по МСС, който е независима неправителствена организация. Понастоящем само Великобритания, Ирландия и Естония са приели официално и прилагат ефективно МСФО за МСП. Останалите страни-членки на ЕС не са приели МСФО за МСП, тъй като това означава да се оставят в ръцете на частната организация Съвет по МСС. Рязката смяна на философията и принципите, които лежат в основата на финансовата отчетност създава изключително големи рискове за стабилността, целите, функциите и задачите на националните счетоводни системи, особено в страните, където се прилага римското право (Германия, Франция, Италия и Испания). Може би това е и една от причините да не се разработва официална процедура по приемане на МСФО за МСП в Европейския съюз.

Една от основните цели, както на Съвета по МСС, така и европейските регулатори е да осигуряват актуална концептуална рамка в съответствие със социално-икономическите промени и потребностите на предприятията от общоприети счетоводни правила. Извършваните многократни промени в регламентите и директивите освен, че отговарят на поставените цели, създават и изключително големи затруднения при практическото им прилагане от страна на счетоводителите, а също така възпрепятстват осъществяването на ефективен финансов контрол от страна на дипломираните експерт-счетоводители и държавните контролни органи. Налице е и незаинтересованост от контролните органи спрямо финансовите отчети. Обръща се внимание единствено на формалния контрол, свързан със законовите срокове за изготвяне и подаване на данъчни декларации и статистически отчети. В определени случаи динамичните промени в европейската стандартизация може да се определят като ненужни, безрезултатни и дори вредни за качеството на счетоводната информация. Така например Регламент (ЕО) 1126/2008 е изменян и допълван над 30 пъти от официалното му публикуване през 2008 г. до настоящия момент (април 2013 г.). Четвъртата директива е изменяна и допълвана над 10 пъти, а Седмата директива – над 15 пъти.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В заключение на настоящата разработка ще очертаем три проблемни сфери в областта на стандартизацията в счетоводството на територията на ЕС, както и предложения за тяхното развитие в бъдеще.

Първо. Необходимо е да се разработи и да се реализира на практика една цялостна стратегия за финансовата отчетност на малките и средни предприятия в ЕС. Създаването на единна концептуална рамка, очертаваща границите на финансовата отчетност за МСП, безспорно ще окаже позитивен ефект върху всички заинтересовани страни, ще подпомогне устойчивото икономическо развитие и потенциала на европейската икономика.

Второ. Трябва да се предприемат активни действия в посока на създаване на отделна счетоводна регулаторна рамка и за микропредприятията, тъй като те са основната движеща сила за икономическото развитие и нарастването на благосъстоянието на европейските граждани. Необходимостта от такава обща рамка е осъзната от органите на ЕС. Разработват се различни становища, препоръки и стратегии, но все още не е предложена цялостна и завършена дългосрочна стратегия, която да намери одобрението на всички 27 страни-членки.

Трето. Съвременната икономическа и социална среда, налага непрекъснатото приспособяване на счетоводните правила за създаване и трансформиране на счетоводната информация във финансовите отчети. Въпреки наличието на множество комплицирани и в известна степен противопоставящи си фактори на обкръжаващата среда, стандартизацията в счетоводството е един обективен процес, в чиято основа са залегнали принципи и правила, които гарантират създаването на висококачествени финансови отчети. Многобройните промени в счетоводните стандарти и европейското счетоводно законодателство предизвикват негативен ефект върху системата „счетоводство“ и нейния краен продукт. Поради тези причини е необходимо да се възприеме от регулаторните органи и професионални счетоводни организации по-балансиран и плавен процес на промяна на счетоводните правила, който да осигури хармоничното им приемане, прилагане и съответно провеждането на ефективен контрол от компетентните органи в рамките на Европейския съюз.

ЛИТЕРАТУРА

1. Динев, М., Годишник на ИДЕС – 2010, С., 2011
2. Душанов, И. и др., Стандартизация в счетоводството, Икономика прес, С., 2009.
3. Директива 78/660/ЕИО на Съвета от 25 юли 1978 г. относно счетоводните отчети на някои видове дружества (Четвъртата директива).

4. Директива 83/349/ЕИО на Съвета от 13 юни 1983 г. относно консолидираните счетоводни отчети (Седмата директива).
5. Директива 2012/6/ЕС на Европейския парламент и на Съвета от 14 март 2012 г. за изменение на Директива 78/660/ЕИО на Съвета относно годишните счетоводни отчети на някои видове дружества във връзка с микросубектите.
6. Становище на специализирана секция „Единен пазар, производство и потребление“ относно „Предложение за директива на Европейския парламент и на Съвета относно годишните финансови отчети, консолидираните финансови отчети и свързаните доклади на някои видове предприятия“ COM (2011) 684 final – 2011/0308 (COD).
7. Интернет страница на Европейската комисия, http://ec.europa.eu/internal_market/ – електронни ресурси.
8. Choi, F., Meek, G., International Accounting, 6-th edition, Prentice Hall, USA, 2008.
9. IASB, The Conceptual Framework for Financial Reporting, IFRS Foundation, September, 2010.
10. IASB, International Financial Reporting Standard for Small and Medium-sized Entities (IFRS for SME's), IASCF, UK, 2009.
11. Samuels, J., Piper, A., International Accounting: A Survey, Croom Helm LTD, Sydney, Australia, 1985.

ЕКОЛОГИЧНИТЕ ПРОБЛЕМИ НА ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ КАТО РЕЗУЛТАТ ОТ ИКОНОМИЧЕСКОТО РАЗВИТИЕ В УСЛОВИЯТА НА ГЛОБАЛИЗАЦИЯ

докторант Мария Петкова-Козовска

Университет за национално и световно стопанство, София

ENVIRONMENTAL PROBLEMS OF THE EUROPEAN UNION AS A RESULT OF ECONOMIC DEVELOPMENT IN THE CONTEXT OF GLOBALIZATION

Mariya Petkova-Kozovska

ABSTRACT: The report analyzes the impact of economic development on the environment and looks at the environmental challenges facing the European Union against the background of increasing globalization. It highlights the underlying causes and the characteristics of major global environmental issues such as resource shortages, environmental degradation and pollution, as well as the social aspects of economic development. The author identifies global warming as one of the most important and complex contemporary problems posing a serious threat to humanity. Next, EU environmental protection policy is outlined and priority spheres of action are highlighted.

KEYWORDS: Environmental issues, Globalization, Environment

УВОД

За най-остър и основен сред глобалните проблеми, представляващи заплаха не само за ЕС, но и за целия свят, към настоящия момент от повечето учени и жители на Земята се смята именно проблемът с екологията, тъй като от неговото решаване до голяма степен зависи оцеляването на човечеството. Актуалността на този проблем се потвърждава и от факта, че нито един друг аспект от развитието на съвременното общество не предизвиква толкова ожесточени дискусии, колкото обсъждането на бедственото състояние на околната среда. Широко известни са протестите на противниците на глобализацията, които я смятат за основна причина за задълбочаване на проблемите на околната среда.

Актуалността на изследваната тема произлиза и от мащабността и дълбочината на екологичните проблеми, които водят до това, че опазването на

околната среда става важен аспект на политиката както в рамките на отделни страни, така и на международно ниво. Обществените дейци на много държави под натиска на широки маси от населението поставят проблемите на екологията сред най-важните приоритети на своите програми. ЕС не прави изключение в това отношение. Промяната на възгледите се проявява в нарастването на гласовете за партията на „зелените“ на изборите в отделни страни и в Европарламента. Независимо от световната финансова и икономическа криза и повишението на вниманието на хората към социално-икономическите въпроси, сондиране на общественото мнение през 2009 г. показва усилване на загрижеността на населението по цял свят по въпросите за други глобални проблеми като глобалното затопляне. По-голяма част от британците (77 %) са „за“ активизирането на работата на правителството за решаването на този проблем. Според 44 % от американците решаването на проблема с промяната на климата трябва да стане главна цел на администрацията на президента Обама. Даже в развиващите се страни населението изразява загриженост по въпросите за глобалното затопляне. Преобладаваща част от жителите на Китай (94 %) разглеждат споменатия проблем като основна задача на правителството. Трябва да се отбележи обаче, че отдаването на приоритет на екологичните проблеми нерядко се използва от националния и международния политически елит не толкова за постигане на конкретната цел, а за спечелване на властта и по този начин за получаване на контрол върху природните ресурси.

1. ХАРАКТЕРИСТИКА НА ГЛОБАЛНИТЕ ЕКОЛОГИЧНИ ПРОБЛЕМИ КАТО РЕЗУЛТАТ ОТ ИКОНОМИЧЕСКОТО РАЗВИТИЕ НА СТРАНИТЕ

Същността на екологичния проблем се състои в това, че съвременните мащаби на производство и потребление превишават възможностите на околната среда да се справя с последствията от човешката дейност и водят до нарушаване на равновесието на природните и обществени системи.

Многоплановият екологичен проблем следва да се отнесе най-напред към групата икономически проблеми, тъй като той засяга практически целия процес на възпроизводство, включително и „икономическото използване на природните ресурси, тяхното опазване и възстановяване“. Почти цялата икономическа дейност се базира на използването на елементите на околната среда, която доставя основните производствени ресурси (метали, минерали, почви, дървен материал, рибни ресурси, енергия). Екологичният проблем обхваща и много други глобални проблеми на човечеството, включително ресурсния, демографския, продоволствения, енергийния и пр.

Възникването на световните екологични проблеми, в това число и на тези в ЕС, обратно на общоприетото мнение, не е само следствие на глобализаци-

ята, а по-скоро е обусловено от икономическото развитие на човечеството в резултат на научно-техническия прогрес в условията на демографски растеж. Процесите на глобализацията са тези, които способстват за тяхното задълбочаване и разширяване на сферата им на действие вследствие на ускоряване на икономическия растеж за сметка на увеличеното използване на ресурсите на околната среда.

Източници на екологично опасна дейност в наши дни са преди всичко транснационалните корпорации (ТНК), тъй като те формират основните производствени, инвестиционни и търговски връзки в света. Изострянето на екологичните проблеми в условията на глобализация е обусловено и от ограничените възможности на националните правителства и международни организации за контрол и регулиране на дейността на ТНК, което води до разширяването на тяхната власт и безграничното увеличаване на обема на търговските и инвестиционни операции.

В резултат на високите темпове на развитие на световната икономика и нарастване числеността на населението, от средата на XX в. се нанасят огромни вреди на околната среда. Към началото на 90-те години населението на Земята, според мнението на редица учени, вече е достигало максимално допустимото натоварване върху околната среда. А в наши дни човечеството използва $\frac{1}{3}$ повече ресурси, отколкото може да възстанови самата Земя. Вземайки под внимание факта, че болшинството екологични проблеми възникват доста по-късно от създаващите ги причини, даже в случай на незабавно вземане на всички необходими мерки, качеството на околната среда ще се влошава още дълги години. Това най-много касае особено острите и дълговременни проблеми – промените в климата и разрушаването на озоновия слой на Земята.

Към основните глобални екологични проблеми спадат *недостигът на ресурси, разрушаването на компонентите на околната среда и нейното замърсяване*, а също така и *социалните аспекти на развитие на държавите*. Разделянето на отделни комплекси от проблеми има условен характер, тъй като всички те в значителна степен са преплетени и едни проблеми водят до появата на други.

Към най-сериозните глобални екологични проблеми спада недостигът на ресурси, който е обусловен от прекомерното и често нерационално потребление на възобновяеми и невъзобновяеми ресурси, най-вече от страна на развитите държави. Интензивността на използване на възобновяемите ресурси, в частност на питейната вода, горите, горния почвен слой и морските рибни запаси на глобално ниво превишава естествените темпове на възстановяване. За последните 50 години човечеството е използвало повече ресурси, отколкото за цялата история на неговото съществуване. Само в периода от 1970 г. до 1995 г. световното потребление на суровини (без продоволствия и горива) се е удвоило.

Значителна част от използваните ресурси попадат в отпадъците след еднократна употреба. Според данните на Института за световни ресурси, „от половината до три четвърти от ежегодно използваните ресурси в развитите страни се връщат до една година в околната среда във вид на отпадък“.

През последните десетилетия в развитите страни активно се провежда политика на вторична преработка на първоначално използваната продукция. Но въпреки това даже в тези държави степента на повторно използване на ресурсите не е много висока, а в развиващите се страни тя е значително по-ниска, отколкото в развитите. През 2005 г. средната степен на преработка в САЩ е достигнала 32 %, във Великобритания – 27 %, в Австрия и Холандия – около 60 %. За отделни видове продукция степента на преработка е по-висока от средната: 80 % за металите, 40 – 55 % за хартията и картоната, 35 – 40 % за стъклото. Преработката на негодните, използвани вече стоки от нов вид обаче, явно изостава от темповете на растеж на производството. Например само 10 % от електронните отпадъци в САЩ се преработват.

Изключително важен и рязко изострил се през последното десетилетие екологичен проблем според оценката на Програмата на ООН за околната среда (United Nations Environment Programme) е недостигът на питейна вода във връзка с нейното силно замърсяване и нерационално използване в условията на постоянно нарастване на населението на планетата. Водочерпенето на питейна вода се е удвоило в периода от 1960 г. до 2000 г.; такива реки като Колорадо, Йелоу, Ганг и Нил в засушливи години пресъхват и не достигат до океана. Количеството вода, негодно за използване поради замърсяване, е почти равно на количеството вода, потребявано от цялото световно стопанство. По данни на ООН малко по-малко от половината от жителите на Земята живеят в условия на недостиг на вода. Според прогнозите на учените, ако се запази сегашният метод на стопанска дейност, след 20 години този показател ще превиши $1\frac{1}{2}$ от човечеството. Ежедневно хиляди души, предимно деца, загиват от болести, свързани с липсата на достъп до чиста вода или нормални санитарни условия.

Общото водочерпене и ползване на водните ресурси вероятно ще бъде устойчиво в по-голямата част от страните от ЕС в дългосрочен план. Въпреки това определени региони могат да се изправят пред предизвикателства, свързани с недостига на вода. Това важи предимно за някои части на Южна Европа, където може да се появи необходимост от повишаване на ефективността при използването на водния ресурс в земеделието с цел предотвратяване на сезонния недостиг на вода. Областите, свързани с ниски валежи, висока гъстота на населението или интензивна промишлена дейност също могат да се изправят пред подобни проблеми през следващите години. Те може да се изострят допълнително от характера на природните ресурси, географските особености и системите за управление на сладководните води в държавите членки.

В абсолютно изражение всички сладководни ресурси са до голяма степен сходни в Германия, Франция, Швеция, Обединеното кралство и Италия, тъй като всяка от тях отчита средногодишна дългосрочна наличност на прясна вода между 188 000 млн.куб.м и 164 300 млн. куб. м. Съпоставени с броя на населението Финландия и Швеция отбелязват най-високи средногодишни стойности на прясна вода на глава от населението (около 20 000 м³ или повече). От друга страна, относително ниски нива на показателя (под 3 000 м³) са регистрирани в шестте най-големи държави членки (Франция, Италия, Обединеното кралство, Испания, Германия и Полша), както и в Румъния, Белгия и Чехия, а най-ниските нива са в Кипър (410 м³ на глава от населението) и Малта (190 м³ на глава от населението).

Недостигът на вода в световен мащаб предизвиква негативни последиствия и за селското стопанство, особено за аграрните райони с изкуствено оросяване, тъй като $\frac{2}{3}$ от водата се консумира в процеса на производство на селскостопанска продукция. Разходът на вода на единица произведена продукция в едрите селскостопански комплекси многократно превишава аналогичния показател за дребните фермерски стопанства. Някои видове съвременни високотехнологични производства, например производството на компютърни чипове, също така изисква голямо количество чиста вода.

Във връзка с нарастването на населението количеството и на други природни ресурси на глава от населението с всяка година намалява, независимо от научно-техническия прогрес в тази област. Така, сериозен проблем е значителното намаляване на рибните ресурси в резултат на неправилна технология и прекомерен улов на риба. Към настоящия момент близо $\frac{3}{4}$ от световните рибни ресурси са изчерпани или се намират на границата и то при положение, че всеки шести жител на Земята зависи от рибата като основен източник на храна.

Друг глобален екологичен проблем е разрушаването на компонентите на природната среда: намаляването на площта на горите, особено на тропическите – главните производители на кислород в атмосферата на Земята, настъпването на пустините към плодородните земи и засоляването на почвите, гибелта на кораловите рифове.

Към настоящия момент на планетата са запазили само 35 % от първичните гори, при това САЩ са изгубили 85 % от тези гори, а в Европа практически не са останали такива. В резултат на човешката дейност в света се наблюдава изчезване на половината тропически гори и гори от умерения пояс. В периода от 1990 г. до 2005 г. площта на горите е намалявала средно с 0,2 % за година. Изсичането на горите задълбочава процеса на настъпване на пустинята, което пък влияе на глобалния климат поради повишаването на нивото на въглероден диоксид в атмосферата. Според някои оценки, намаляването на площта на горите е еквивалентно на допълнителни 20-25 % емисии на парникови газове в атмосферата. Освен това, изсичането на горите спо-

собства за деградацията на почвите и намаляването на площта на обработваемите земи, които са източник на хранителни продукти (през XX в. е била унищожена повече от $\frac{1}{4}$ от тези земи), нарушаването на равновесието на водните системи, разрушаването на екосистемите. Оцеляването на 350 млн. души в света непосредствено зависи от наличието на гори.

Унищожаването на горите води до намаляване на биологичното разнообразие, тъй като 90 % от всички биологични видове в света живеят в тропическите гори. В развиващите се страни нарастващо негативно влияние върху опазването на биоразнообразието оказват демографският и икономическият фактор, природните катастрофи и използването на неестествени за дадената местност органични култури. Съвременните темпове на изчезване на биологичните видове са около 1 000 пъти по-бързи, отколкото за цялата история на човечеството. Около 12 % от видовете птици, 23 % от млекопитаещите и 30 % от земноводните се намират под заплахата от изчезване. Това означава, че в следващите 50 години нашата планета ще загуби по различни оценки от $\frac{1}{4}$ до $\frac{1}{2}$ от своя генофонд, формирал се милиони години.

Биологичните видове предоставят на обществото широк асортимент „екологични услуги“, такива като регулиране на газовия състав на атмосферата, водния и климатичния цикъл, защита на крайбрежните зони, създаване и опазване на плодородието на почвата, разграждане на отпадъците, опрашване на селскостопански и други култури, поглъщане на замърсяващи вещества.

Все по-голяма опасност за живота и здравето на хората представлява ускоряващото се замърсяване на околната среда в резултат на техногенните процеси със съединения, разграждащи се продължително време. Най-сериозни последствия има химическото замърсяване, предизвикващо затопляне на климата и намаляване на озоновия слой на Земята.

За най-важен и комплексен е признат проблемът за глобалното затопляне на климата, който представлява заплахата за човечеството. Болшинството учени свързват промените в климата предимно с нарастването в световен мащаб на емисии в атмосферата в резултат от производствена дейност и т.нар. парникови газове – въглероден диоксид, метан, азотен оксид и някои видове хлорфлуорвъглероди. В периода от 1970 г. до 2009 г. емисиите на парникови газове в глобален мащаб се увеличават малко повече от два пъти. Въпреки това на фона на останалата част от света вредните емисии в ЕС за същия времеви интервал се ограничават, макар и с малко (с 2,5 %), а държави членки като Швеция, Румъния, Унгария, България, Обединеното кралство, Дания, Люксембург, Белгия и Франция регистрират дори двуцифрени спадове. Повишаването на концентрацията на парниковите газове в атмосферата, по мнение на учените, е обусловено от антропогенни източници, включително добив, преработка, използване на материали и отстраняване на отпадъци. Наред с това, главна причина се явява добивът на горива и получаването на енергия. Основни замърсители са вече не само развитите страни, но и такива

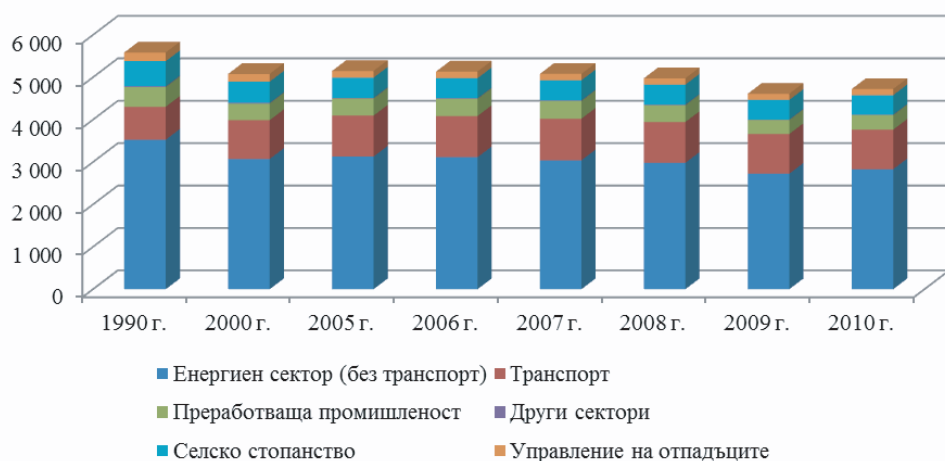
бързоразвиващи се икономики като Китай и Индия. През 2007 г. Китай за пръв път излиза на първо място в света по емисии на въглероден диоксид от изгаряне на горива (на него се дължат 80 % от емисиите), неговият дял съставлява 20,9 %. САЩ заемат второто място с дял от 19,9 %. Други големи замърсители са ЕС – 11,3 %, Русия 5,4 % и Индия – под 5 %.

Таблица 1. Емисии на парникови газове в избрани страни и региони (хил. т CO₂ еквивалент)

Страни	1990 г.	2000 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
САЩ	6 161 461	7 072 447	7 178 658	7 116 140	7 215 170	7 020 898	6 587 687	6 802 225
ЕС-27	5 583 135	5 078 135	5 148 712	5 132 293	5 078 976	4 974 387	4 609 880	4 720 878
ВС-15	4 249 345	4 139 239	4 180 337	4 142 044	4 083 320	3 999 054	3 719 154	3 797 613
в т.ч.								
Германия	1 246 138	1 038 999	997 277	998 895	976 992	975 967	911 802	936 544
Обединено кралство	763 884	669 879	654 094	649 596	640 035	626 072	572 338	590 247
Франция	558 990	564 800	567 109	552 408	541 999	537 297	514 568	522 373
Италия	519 246	551 570	574 749	563 989	555 761	541 589	491 528	501 318
ЕС-12 (нови страни членки)	20 578	302 923	354 227	334 692	388 266	305 291	295 578	321 438
Япония	1 266 716	1 341 922	1 351 504	1 333 587	1 365 258	1 281 258	1 207 380	1 257 982
Мексико	561 035	639 664	666 913	695 059	722 208	749 349	737 560	748 252
Канада	589 291	717 603	739 794	725 539	751 097	730 599	690 015	691 710
Корея	305 500	534 500	596 700	602 600	620 100	-	-	-
Австралия	417 993	494 269	527 759	532 512	541 219	549 487	547 478	542 691

Източник: Евростат (за държавите членки на ЕС); ОИСП (за държавите извън ЕС).

Фиг. 1. Дял на емисиите на парникови газове (с изкл. на международните бункери) по основни източници (млн. т CO₂ еквивалент)



Източник: European Environment Agency.

Глобалното затопляне вече предизвиква сериозни негативни последици и засяга много страни, като нанася вреди на икономиките им. В перспективата промените в климата могат да доведат до още по-значими последици, включително до въпроса за съществуването на човечеството. ЕС осъзнава проблемите, свързани с опазването на околната среда, и демонстрира силна загриженост и ангажираност към тяхното преодоляване. Въпреки това средствата, които държавите членки отделят в тази посока все още не са придобили нужните мащаби. През 2011 г. правителствените разходи за защита на природата на ЕС възлизат на 0,66 % от БВП на Съюза, като спрямо 2005 г. увеличението е едва с 0,1 пр.п. За разлика от правителствата, частните и държавни производители, специализирани в услугите за опазване на околната среда отделят над 1 % от БВП и отбелязват най-голямо повишение (1,18 % през 2011 г. спрямо 1,01 % през 2005 г.). В Румъния средствата надхвърлят дори 2 %. Най-малко разходи за опазване на околната среда в ЕС извършва добивната промишленост (0,02 % от БВП), която е един от основните замърсители. При преработващата промишленост пък се отчита намаление на отделените средства през разглеждания период. Независимо от това трябва да се отбележи, че инвестициите във възобновяеми енергийни източници (ВЕИ) в Европа са на едни от най-високите нива в света, като през 2011 г. те възлизат на близо 101 млрд. щ. д. и се увеличават с 10 % само за една година¹. Данните показват, че освен в Стария континент капиталовложенията в

¹ Bloomberg New Energy Finance, UNEP.

зелена енергия растат и в останалите развити държави (САЩ) и нововъзникващи пазари като Китай, Бразилия и Индия. Трябва да се има предвид обаче, че въпреки увеличението на инвестициите във ВЕИ, секторът става обект на негативно въздействие от икономическите проблеми след 2008 г., разпространени се не само в Европа, но и в целия свят. Дълговата криза в еврозоната в края на 2011 г. влияе отрицателно върху предлагането на заемни средства за финансирането на проекти за зелена енергия. Банките увеличават цената на заемния капитал и стават по-предпазливи по отношение на определени засегнати страни като Италия и Испания например.

Затопянето води до разтопяване на ледниците и повишаване на нивото на Световния океан, изменение на морските течения, разпространение на опасни за човека насекоми и неизвестни инфекции. Нарушаването на климатичния баланс води до увеличаване на стихийните бедствия: урагани (включително разрушителния ураган „Катрина“ през 2005 г.), тайфуни, цунами (например мащабното цунами в Индийския океан през 2004 г.), засуха, наводнения, каквито често има в последните години в Европа, Япония, САЩ, Русия, Азия и други райони. През 2011 г. бедствия, дължащи се отчасти на изменението на климата са причина за икономически загуби над 300 млрд. евро в световен мащаб².

Климатичните промени подкопават глобалната продоволствена сигурност като влияят на продуктивността на селското стопанство, на екосистемите, способстват за загубата на биоразнообразието. Последните данни сочат, че глобалното затопляне може да спомогне за намаляване на площите за отглеждане на пшеница в Южна Азия с 50 %. Според оценката, 17 % от земеделската земя в Китай и 28 % в Индия вече са пострадали от ерозия и други форми на деградация на земята. Затопянето води също така и до гибел на кораловите рифове, които са източник на живот в моретата и океаните.

Сложността на решаването на проблема с глобалното затопляне не само за света, но и за ЕС се състои и в неговия дългосрочен характер. Предвид взаимовръзките в природата, негативните последствия от промените в околната среда ще се наблюдават още много години. Това предполага обединяване на усилията на световната общност, включително на местно, регионално, национално и международно ниво за оценка на протичащите промени в климата и вземането на действени мерки за решаването на този изключително важен глобален проблем.

Замърсяването на въздуха предизвиква разрушаването на озоновия слой, който защитава Земята от опасното за здравето на хората ултравиолетово излъчване. Според учените разрушаването на озона се предизвиква от хлор-

² European Commission, *Proposal for a Decision of the European Parliament and of the Council on a General Union Environment Action Programme to 2020 'Living Well, Within the Limits of Our Planet'*, Brussels, 29.11.2012.

флуорвъглеродите – фреони, които се използват като охлаждащи елементи в различни видове оборудване. Промените в озоновия слой отрицателно влияят и на селското стопанство.

Емисиите в атмосферата на вредни вещества са причина за падането на киселинни дъждове, които предизвикват многобройни болести при хората (на първо място заболявания на дихателните пътища), корозия на металите и понижаване на растежа на растенията. Според оценка на Световната здравна организация над 2 млн. души ежегодно умират от болести, свързани със замърсяването на въздуха, основно в развиващите се страни.

Все по-силното замърсяване на реките, моретата и океаните се дължи на изхвърляне на отпадъци и аварии на нефтени танкери, което оказва влияние най-вече на крайбрежните райони и рибното стопанство, намалява възможността за осигуряване на чиста вода за хората.

Голяма опасност за околната среда представлява проблемът с отпадъците, особено с опасните такива (на първо място ядрените отпадъци и тяхното „погребване“). Оценка на произведените отпадъци на различните организации силно се различават поради трудности в тяхното пресмятане. Според едни оценки, само произведените градски твърди отпадъци през 2004 г. са 1,84 млрд. т, при това темповете на нарастване са около 7 % за година. Според оценки на аналитици на Базелската конвенция, през 2000 г. само опасните отпадъци, които са произведени, са над 300 млн. т. Други оценки определят общия обем на отпадъците (включително и опасните) за 2000 г. на 300 млн. т. Около 90 % от всички извозвани отпадъци спадат в категорията на опасните, а 30 % – на устойчивите органични замърсители. Особено критична е ситуацията в развиващите се страни, където в най-добрия случай се събират 30-60 % от градските твърди отпадъци. Към настоящия момент обемът на опасните отпадъци расте поради появата на нови продукти като компютри, мобилни телефони и пр., които се увеличават с особено бързи темпове.

Към сериозните глобални екологични проблеми все повече се отнасят и социалните аспекти на развитие на страните, свързани преди всичко с високите темпове на нарастване на числеността на тяхното население. Прогнозите са, че до 2050 г. населението на света ще се увеличи с още 2 млрд. души и цялото това повишение ще се дължи на развиващите се страни, където особено ще нараснат трудностите с продоволствията, жилищата, заетостта, образованието, медицинската помощ. Високите темпове на увеличаване на населението в развиващите се държави обикновено изискват ускорение на икономическия ръст, а последното води до деградация на околната среда.

Ефективното решаване на проблемите на околната среда е невъзможно без да се решат въпросите на развитието, което включва и проблема с усилването на неравномерното разпределение на изгодите от ускорения световен икономически растеж вследствие на глобализацията. Развитите страни инвестират повече средства в екологията, докато възможностите за това на

развиващите се икономики са ограничени. Затова решаването на въпросите на развитието е една от задачите с изключително значение, стоящи пред човечеството, които се явяват екологична необходимост и изискват съвместните усилия на световната общност.

2. ИЗОСТРЯНЕ НА ЕКОЛОГИЧНИТЕ ПРОБЛЕМИ В УСЛОВИЯТА НА ГЛОБАЛИЗАЦИЯ

Възникването и по-нататъшното изостряне на глобалните екологични проблеми е обусловено също така от нееднозначността и неравномерността на процесите на глобализация, които оказват огромно влияние върху околната среда. Именно поради мащабния икономически растеж в условията на глобализация, до голяма степен в резултат от дейността на ТНК, трансформацията на околната среда е достигнала размери, водещи до кардинални промени в регенеративната система на планетата.

Процесите на глобализацията способстват за разширяването и интензификацията на икономическата активност извън пределите на националните граници. Днес развиващите се държави се стремят към ускорено икономическо развитие и се превръщат заедно с развитите страни в големи потребители на природни ресурси и съответно производители на отпадъци. На първо място това се отнася за такива големи азиатски държави като Китай и Индия. Китай е един от главните световни потребители на въглища и нефт. Икономиката на Китай е нараснала от 1978 г. 22 пъти, при това на околната среда са нанесени огромни вреди. В Китай се намират 16 от 20-те най-замърсени градове в света. Страната се нарежда на първо място (преди САЩ) по обем на емисиите на парникови газове, което е свързано главно с използването на въглища като основен енергоносител.

Разширяването на мащабите на световната икономика (2,5 пъти от 1978 г.) води до усиляне на експлоатацията на природните ресурси за сметка на увеличаването на експорта на нефт, гори и други ресурси, което предизвиква увеличаване на замърсяването на околната среда и задълбочаване на другите глобални проблеми. Провежданите в продължение на дълги години проучвания говорят за нееднозначното въздействие на международната търговия върху екологията, при това много от тях посочват негативните последствия.

Търсенето от страна на потребителите в развитите държави води до неконтролирано унищожаване на горите, на първо място на тропическите, които са главен производител на кислород в атмосферата. В периода 1990 г. – 2000 г. унищожаването на горите е било най-бързо в периферните райони на Земята. Заинтересоваността от получаването на изгоди от износ спомага за прекомерното използване на биологичните видове, намиращи се под заплаха от изчезване. Изнасянето на редки животни и растения води

до безвъзвратното изгубване на много видове (доставят се основно в Япония, САЩ и ЕС). Ситуацията се усложнява от високото ниво на корупция в развиващите се страни във връзка със значителната стойност на природните ресурси. Така, според някои оценки, в горското стопанство нелегалните гори съставляват около 80 % от всичките изсичани гори в бразилска Амазонка и Индонезия, 50 – 70 % от производството на дървен материал е от нелегално изсечени дървета.

Стремежът на развиващите се страни към разширяване на икономическите връзки в рамките на процеса на глобализация често води до отказ от традиционните методи на производство, които не нанасят големи щети и способстват за разпространяването на по-безопасни за околната среда технологии. За увеличаване на производството експортно ориентирани държави използват пестициди и биотехнологии, което представлява заплаха за продоволствената сигурност и ги поставя в зависимост от ТНК на развитите страни, доставящи семена. За пример може да послужи преходът на Виетнам от екологично приемливи методи за производство на кафе, чаени листа, цветя, предназначени за износ, към способности, изискващи значително по-голямо количество химически торове.

Глобализацията спомага за разширяването на стопанската и търговската дейност като стимулира превоза на големи разстояния, което също влияе отрицателно върху околната среда. Например, реализацията на споразумението НАФТА довежда до рязко увеличаване на трансграничните превози на товари. Понастоящем средният жител на Европа или Америка консумира продукти, които изминават път със средна дължина около 2 000 км. Транспортирането на далечни разстояния изисква допълнителна опаковка, създаване на нова инфраструктура, повишава потреблението на енергия, води до замърсяване на водата и въздуха, задълбочавайки проблема със затоплянето на климата и изтъняването на озоновия слой. Наличието на химикали в тези продукти в съвкупност с продължителното съхранение ги прави и по-малко полезни за здравето.

Сред отрицателните последици на глобализацията може да се отбележи и нарастването на експорта в развиващите се страни на екологично „мръсни“ стоки и вредни отпадъци, независимо от въвежданите в света ограничения за търговията с екологично опасна продукция. Например, 90% от електронните отпадъци в САЩ и другите развити икономики се експортират в Китай и други развиващи се държави с цел преработка, която обаче се осъществява без да се съблюдават необходимите норми на безопасност. Като се вземе предвид възможното отделяне на вредни вещества при транспортирането, екологичните рискове нарастват. Освен това, тези вещества могат да бъдат извезени в страни, които нямат технически възможности за тяхната преработка или съхранение. Понастоящем в развиващите се държави се усеща явен недостиг на финансови ресурси и технологии за преминаване към еко-

логично устойчиво производство. При това практически не се осъществява обещаното от развитите страни предаване на технологии и предоставяне на финансова помощ, което в съчетание с другите проблеми на развиващите се страни (дългове, цените на суровинните стоки) затруднява тяхното устойчиво развитие.

Негативното влияние на глобализацията върху околната среда се проявява и в преместването от страна на транснационалните корпорации на „мръсните“ предприятия (металообработваща, нефтопреработваща, циментна, целулозно-хартиената промишленост) в развиващите се държави. Това е обусловено, в частност, от сериозните екологичните стандарти в развитите страни. Процесът на преместване на „мръсните“ производства постоянно се разширява с растежа на световното производство.

Проучванията показват, че преместването на „мръсните“ предприятия не винаги е свързано само с ниските екологични стандарти в някои от развиващите се страни с цел привличане на инвестиции и увеличаване на заетостта. В повечето отрасли разнските по изпълнение на природозащитните норми засега не са значителни в сравнение с другите фактори, благоприятстващи прякото инвестиране зад граница. Въпреки това, в развиващите се икономики съществуват особено благоприятни условия за настаняване на „мръсни“ предприятия, тъй като именно тук екологичният контрол обикновено е слаб. Проучванията показват, че след като Мексико се включва в НАФТА настъпва бързо влошаване на състоянието на околната среда в страната, обусловено от липсата на институционални механизми за предотвратяване на замърсяванията и недостиг на инвестиции в подобряването на екологията.

Рязкото увеличение на чуждестранните инвестиции и проблемите на отчитането на важността на екологичния фактор при тяхното разпределение, влияят не само на качеството на околната среда в приемащите страни, но и оказват въздействие на глобалните екосистеми, върху които не се разпространява действието на националната политика.

В развитите страни, независимо от постоянното засилване на екологичните стандарти, прогресът в областта на опазването на околната среда все още е недостатъчен, което е обусловено от стремежа към повишаване на конкурентоспособността в условията на глобализация. В някои държави даже се наблюдава отстъпване от провежданата политика по контрол на замърсяванията и намаляване на потреблението на енергия. Осъществяват се големи инфраструктурни проекти, представляващи опасност за околната среда. Либерализацията на търговията при страните членки на СТО може да ограничава възможностите на държавите да решават задачите по опазване на природата с помощта на утвърждаване на недостатъчно обосновани екологични стандарти. Редица решения на СТО, несъответстващи на идеята за опазване на околната среда, са върнати за отмяна или смекчаване на екологичните забрани. Така, отказът на ЕС от внос на американска продукция, съдържаща хормони,

е признат за несъответстващ на правилата на СТО. На някои страни им се налага да понижат своите екологични стандарти поради съществуващите норми на тази организация. САЩ биват принудени да променят законопроекта за чистия въздух, тъй като чуждестранните нефтени компании излизат срещу неговото приемане под предлог за дискриминация на американския пазар. Отмяната на ограниченията в търговията в ред случаи може да затруднява и реализацията на международните екологични споразумения.

Освен това развитите страни използват екологичното регулиране като средство за протекционизъм в условията на отпадане на другите търговски ограничения съгласно правилата на СТО, което предизвиква опасения и протести от страна на развиващите се страни. Екологичното регулиране на развитите страни може да се използва в качеството му на протекционизъм спрямо стоките на развиващите се страни даже в случаите, когато то не преследва тази цел. Например, строгото законодателство на ЕС по отношение на производството и преработката на скариди измества дребните доставчици от Бангладеш (скаридите заемат второ място в износа на страната), доминиращи в този отрасъл. Дребните производители, чиито методи на производство нанасят по-малко вреди на околната среда, не могат да си позволят скъпоструващ мониторинг, който се изисква за всеки стадий на производствения процес.

Някои компании в развитите страни, освен екологичните характеристики на продукцията (енергоефективност, възможност за вторична преработка), въвеждат изискване за предоставяне на информация за способите на производство на продукцията и за екологичните вреди, нанесени по време на производствения процес. Най-ярък пример за тези изисквания става забраната на САЩ за внос на скариди от страни, в които няма забрана за използване в рибарските мрежи на специални приспособления за предотвратяване на попадане в тях на морски костенурки.

Към негативните последици от глобализацията спада увеличаването на субсидирането на производството и експорта, което може да окаже отрицателно въздействие на околната среда. На първо място се субсидират селското, горското и рибното стопанство, енергетиката и транспорта. Стойността на екологичните вреди в тези отрасли в почти всички случаи не се отразява на цените на произвежданите стоки. Производството на пшеница не включва екологичните вреди, нанасяни на околната среда с нейното отглеждане, а субсидирането на производителите на пшеница води до разширяване на мащабите на производството и търговията и задълбочава вредите.

Силно негативна роля за околната среда играе субсидирането на производството на енергия. На този етап липсват пълни данни (съществуват различни оценки, непретендиращи за пълнота), но приблизителните оценки говорят за сериозни мащаби. Субсидирането на „мръсните“ отрасли и технологии понижава стимулите за развитие на по-чисти технологии. Например, ежегодните субсидии от милиарди долари за добив на изкопаеми горива и производство

на ядрена енергия в света оттеглят финансови и интелектуални ресурси от провеждането на проучвания и внедряването на алтернативни източници на енергия, например слънчева.

3. ПОЛИТИКАТА НА ЕС В ОБЛАСТТА НА ОПАЗВАНЕТО НА ОКОЛНАТА СРЕДА

Процесите на задълбочаване на регионалната икономическа интеграция и либерализация на вътрешнорегионалната икономическа политика предизвикват все по-голяма необходимост от координиране и хармонизиране на националната екологична политика преди всичко на страните участници в регионални обединения. В някои от тях регулирането на екологичните въпроси е сравнително силно напреднало и редица проблеми се решават ефективно. Това е свързано с ограничения брой страни членки и силната готовност към предаване на част от суверенитета на наднационални структури.

ЕС се позиционира като лидер в политиката по опазване на околната среда в световен мащаб. Съюзът действително инициира сключване и изпълнение на споразумения за решаване на най-мащабния глобален проблем – климатичните промени, както и някои други екологични проблеми. В рамките на ЕС се извършва постепенно хармонизиране на екологичното законодателство на всички страни членки и фактическо преминаване на функциите на регионално ниво. Например вместо национални ограничения върху производството и потреблението на опасни химически вещества от юни 2009 г. те се регламентират в новото европейско законодателство – Регламент на Европейския съюз за химичните вещества (REACH). Друг пример е въвеждането на единни глоби за екологични престъпления в целия ЕС по решение на Европейския парламент през април 2008 г. При възникване на противоречия нормите и стандартите, разработени от Европейската комисия (главен орган на ЕС, регулиращ екологичните проблеми от началото на 90-те), имат приоритет пред националните закони. При това повечето страни се стремят да лобират приемането на национални стандарти като основа на екологичното законодателство на ЕС. Например Германия оказва натиск върху страните от ЕС да се приемат нейните стандарти за ограничаване на емисията на отработени автомобилни газове.

Важна стъпка в борбата срещу глобалното затопляне и опазването на околната среда не само за ЕС, но и за всички държави, които го приемат, е Протоколът от Киото, насочен основно срещу емисиите на вредните парникови газове³. Той съдържа задължителни и количествено измерими цели за огра-

³ Вредните газове включват: въглероден двуокис (CO_2); метан (CH_4); двуазотен оксид (N_2O); въглефлуороводороди (HFCs); перфлуоровъглероди (PFCs); серен хексафлуорид (SF_6).

ничаване и намаляване на въздействието на парниковите газове. Като цяло индустриализираните държави се ангажират съвместно да намалят своите емисии на парникови газове с цел ограничаване на общите емисии от развитите страни с поне 5 % спрямо нивата от 1990 г. за периода 2008 – 2012 г. Старите държави членки на ЕС трябва да намалят съвместно своите емисии на парникови газове с 8 % между 2008 г. и 2012 г. Новоприсъединилите се след 2004 г. икономики с изключение на Малта и Кипър, се ангажират да ограничат своите емисии с 8 %, а Полша и Унгария с 6 %. За периода преди 2008 г., държавите, които са страни по протокола, се стремят да постигнат напредък в реализирането на своите ангажменти най-късно през 2005 г., а също така да могат да представят доказателства.

За постигането на поставените цели протоколът предлага поредица от средства:

- с които да се подкрепят или създадат национални политики за намаляване на емисиите (повишаване на енергийната ефективност, насърчаване на устойчиви форми на земеделие, разработване на възобновяеми енергийни източници и др.);
- коопериране с други от договарящите страни (обмен на опит или информация, координация на националните политики чрез разрешени годишни стойности на емисии, чрез съвместно изпълнение и механизъм за подходящо развитие). Държавите, които са страни по протокола, въвеждат национална система за оценка на емисиите в резултат на човешка дейност и абсорбция от шахтите на всички газове с парников ефект (не е регламентирано от Протокола от Монреал) най-късно една година преди първия период на ангажмента.

Като цяло в ЕС има разклонено законодателство във връзка с опазването на околната среда. От 2002 г. до 2012 г. действа Шеста програма за екологични действия, която определя приоритетните сфери на дейност: промяна на климата; околна среда, здраве и качество на живота; природни ресурси и управление на отпадъците. Тя изгражда цялостна система за контрол и предлага равна защита за всички страни членки, като същевременно запазва гъвкавостта за въвеждане на местни и регионални изисквания – например, политиката за водите се основава на специфичните нужди на всеки речен басейн. Конкретни постижения на програмата са разширяването на мрежата „Натура 2000“, която сега обхваща почти 18 % от сухоземната територия на ЕС, въвеждането на всеобхватна политика в областта на химичните вещества и действията в областта на политиката по отношение на измененията на климата. Отбелязан е успех в създаването на обща рамка на политиката в областта на околната среда. Тя служи като опорна точка за държавите членки и местните власти за защита на политиката по околната среда спрямо изискванията на конкурентни политики, както и за предоставянето на съответното финансиране и за осигуряването на предсказуемост за предприятията. Про-

грамата спомага и за изграждането на политическа воля за приемането на ефективни цели и графици и за тяхното осъществяване. Заключителната оценка на Шестата програма за действие в областта на околната среда показва, че дейностите по програмата са завършени. С оглед укрепване на политиката са разработени седем тематични стратегии, залегнали в нея – въздух, пестициди, предотвратяване изхвърлянето на отпадъци и рециклиране, природни ресурси, почви, морска среда и градска среда. Някои стратегии са наложили нова политика, докато други са били съсредоточени до голяма степен върху преразглеждането на съществуващите мерки, за да се задълбочи тяхната съгласуваност и да се запълнят някои празноти.

В „Стратегия 2020“ на ЕС отново, в качеството си на важна и приоритетна цел, изпъква въпросът за изменението на климата. Във връзка с това с действията си Съюзът се стреми до 2020 г. да намали емисиите на парникови газове с 20 % спрямо 1990 г. (или дори с 30 %, ако условията са подходящи), 20 % от енергията да бъде добивана от ВЕИ и енергийната ефективност да се повиши също с 20 %. Въпреки отбелязания прогрес обаче ЕС изоставя с изпълнението на много от целите си по отношение на околната среда и климата. През 2012 г. Европейската комисия предлага нова програма, която цели да се увеличи приноса на политиката в областта на околната среда за прехода към ресурсно ефективна, нисковъглеродна икономика, в която природният капитал е защитен и увеличен, а също така е гарантирано здравето и благосъстоянието на гражданите⁴. Като цяло в нея са застъпени 9 приоритетни цели, които да бъдат постигнати до 2020 г. Конкретните стъпки, които трябва да бъдат предприети, включват постепенно премахване на вредните за околната среда субсидии, преминаване от данъчно облагане на труда към данъчно облагане на замърсяването, изготвяне на споразумения за партньорство между държавите членки и Комисията относно изпълнението на законодателството на ЕС в областта на околната среда, както и разработване на система за проследяване на разходите, свързани с околната среда, в бюджета на ЕС. Като приоритетна цел №1 е прието опазването, съхранението и увеличаването на природния капитал на ЕС. Значителна част от законодателството на Съюза има тази цел, като тя включва Рамковата директива за водите (РДВ), Рамковата директива за морска стратегия (РДМС), Директивата за качество на въздуха и свързаните с нея директиви, както и директивите за птиците и за местообитанията. Законодателството за справяне с изменението на климата, за химикалите, промишлените емисии и отпадъците също допринася за намаляване на въздействието върху биологичното разнообразие, включително върху екосистемите, видовете и местообитанията. Приоритетна цел №2 е пре-

⁴ Европейска комисия, Предложение за Обща програма на Европейския съюз за действие в областта на околната среда, *„Благоденствие в рамките на нашата планета“* (Living Well, Within the Limits of Our Planet), Брюксел, 29.11.2012 г.

връщането на ЕС в ресурсно ефективна, екологична и конкурентоспособна нисковъглеродна икономика. Необходими са иновации в цялата икономика за подобряване на ресурсната ефективност, за да се повиши конкурентоспособността в условията на растящи цени на ресурсите, недостиг и ограничения в снабдяването. Приоритетна цел №3 е защитата на гражданите на ЕС от свързани с околната среда въздействия и рисковете за здравето и благосъстоянието им. Значителна част от населението на ЕС продължава да е изложено на замърсяване на въздуха, което превишава препоръчаното от Световната здравна организация равнище. Наложителни са действия най-вече в области, в които хората и особено чувствителни или уязвими групи от обществото, и екосистемите са изложени на силно замърсяване – например в големи градове или в сгради. Приоритетна цел №4 е осигуряване на максимални ползи от законодателството на ЕС в областта на околната среда. Действителното му прилагане осигурява три ползи: предоставят се равнопоставени условия на конкуренция за икономически субекти, които извършват дейност на Единния пазар, стимулират се иновациите и се подпомагат със стартови предимства европейски дружества в много сектори. От друга страна, неуспехът да се прилага законодателството води до големи разходи, оценени грубо на около 50 млрд. евро годишно, включително разходите по дела за нарушения. Приоритетна цел №5 е подобряване на доказателствената база за политиката в областта на околната среда, а №6 цели осигуряването на инвестиции за въпросната политика, както и на правилно ценообразуване. Приоритетна цел №7 е по-доброто интегриране на проблемите на околната среда и по-голяма съгласуваност на политиките. Повишаването на устойчивостта на големите градове в ЕС пък е цел №8. Въздействието на градовете върху околната среда се разпростира далеч извън техните физически граници, тъй като хората разчитат в голяма степен на крайградските и селските райони, за да задоволят нуждите си от храни, енергия, пространство и ресурси, както и за депониране на отпадъци. Последната цел №9 е повишаването на ефективността на ЕС в справянето с регионални и глобални предизвикателства, свързани с околната среда и климата. С оглед на увеличаващото се население в един все по-урбанизиран свят, за справяне с тези предизвикателства ще са необходими действия по отношение на водите, океаните, устойчивите екосистеми и земеползване, ефективността на ресурсите (в частност отпадъците), устойчивата енергетика и изменението на климата, включително чрез постепенно премахване на субсидиите за изкопаеми горива. Те ще трябва да бъдат преодолени посредством специфични подходи на местно, национално или европейско равнище, както и чрез активно участие в международните усилия за разработване на нужните решения, за да се гарантира устойчивото развитие в световен мащаб.

Както е посочено по-горе, двадесет и пет държави членки на ЕС (с изкл. на Кипър и Малта), заедно с Хърватия, Исландия, Лихтенщайн, Норвегия и

Швейцария имат поставени индивидуални цели за редуциране на парниковите газове в рамките на Протокола от Киото. Към края на 2011 г., след четири години от 5-годишния период на поети задължения, почти всички от тези страни достигат определената граница. Последните оценки сочат, че през 2011 г. вредните емисии на ЕС са със 17,6 % под нивата им от 1990 г., което приближава Съюза към постигане на една от целите, залегнали в „Европа 2020“, а именно ограничаване на парниковите газове с 20 % спрямо 30 години по-рано. Въпреки това прогнозите сочат, че ЕС няма да успее да постигне ангажимента си, а ще сведе спада до 19 %. Оценките на национално ниво са обнадеждаващи, че с текущия набор от вътрешни политики и мерки 13 държави членки ще изпълнят националните си изисквания в секторите, които не се покриват от ЕТС на ЕС^{5,6}. На осем европейски икономики ще са нужни допълнителни действия за постигането на целите⁷. Останалите шест държави членки няма да успеят да изпълнят изискванията си за ограничаване на вредните емисии, осланяйки се единствено на вътрешни мерки. Евентуално покриване на целите би било реално чрез използване на гъвкави възможности, осигурени чрез ЕТС. С оглед на наличните до този момент данни и формиралите се тенденции ЕС е малко вероятно да успее да постигне предвиденото дългосрочно ограничаване на вредните въглеродни емисии до 2050 г. Спад в рамките на 80-95 % до 2050 г. определено ще изисква освен постоянство в политиката и полагането на по-сериозни усилия от държавите членки.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Глобализацията заедно с развитието на информационните и телекомуникационните технологии стимулират разпространението на култура, насочена към увеличение на потреблението. Материалните възможности позволяват на населението на развитите страни, в т.ч. на голяма част от държавите членки на ЕС, постоянно да повишават потреблението на стоки и услуги, в резултат от производството на които расте нивото на изхвърлянето на парникови газове и други екологично опасни вещества. Тази култура се копира от горните слоеве на населението на развиващите се страни, което спомага за по-нататъшното прекомерно експлоатиране на околната среда и задълбочаването на екологичните проблеми.

⁵ Това са държавите България, Кипър, Чехия, Германия, Унгария, Литва, Холандия, Полша, Португалия, Румъния, Словакия, Швеция и Обединено кралство.

⁶ ЕТС на ЕС представлява Схема за търговия с емисии.

⁷ Австрия, Дания, Естония, Финландия, Франция, Италия, Латвия и Словения.

Глобализацията на екологичните проблеми води до това, че опазването на околната среда става важен фактор на конкурентоспособността и част от стратегията за развитие на международния бизнес. Големите компании, които през 70-те и 80-те години на XX в. провеждат отделни мероприятия по опазване на околната среда, през 90-те променят отношението си към екологията и заедно с националните правителства все по-активно вземат участие в разработването и реализацията на новата стратегия за развитие на обществото, станала насъщна необходимост.

ЛИТЕРАТУРА

1. Европейска комисия, Предложение за Обща програма на Европейския съюз за действие в областта на околната среда, „*Благогенствие в рамките на нашата планета*” (*Living Well, Within the Limits of Our Planet*), Брюксел, 29.11.2012 г.
2. EEA Report, 2012, *Climate Change, Impacts and Vulnerability in Europe 2012*;
3. EEA, 2010, *The European Environment: State and Outlook 2010, Material Resources and Waste*;
4. OECD, 2012, *OECD Environmental Outlook to 2050: The Consequences of Inaction*.
5. The United Nations Environment Programme, Division of Technology, Industry and Economics, Economics and Trade Branch, and the International Institute for Sustainable Development, 2005, *Environment and Trade, A Handbook*, 2nd Edition.
6. The United Nations Environment Programme, 2007, *Global Environment Outlook: Environment for Development (GEO 4)*.
7. The World Bank, 2012, *What A Waste: A Global Review of Solid Waste Management*.
8. UN, UNEP, 2008, *Integrated Waste and Resource Management*.
9. European Commission, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/waste/introduction/>
10. <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=tsdcc100&plugin=1>
11. U.S. Environmental Protection Agency, <http://www.epa.gov/epawaste/index.htm>

ВАРИАНТИ ЗА РЕФОРМИРАНЕ НА ЕВРОЗОНАТА

докторант Даниела Георгиева

Международно висше бизнес училище, Ботевград

OPTIONS FOR REFORMING THE EUROZONE

Daniela Georgieva

ABSTRACT: This report is aimed at analyzing and displaying some of the latest rescue policies and concepts offered and implemented by Members of the Eurozone. Specifically the report aims to explore contemporary aspects and views on reforming the Eurozone, comparing the most discussed, both in the media and among experts in the field, opinions for overcoming the problems of the Eurozone. In a broader term intention of this paper is to bring out the positive, but also the negative features of stabilization bonds, indicating their likely impact on the financial policy of all Member States participating in the euro area.

KEYWORDS: Eurozone, stabilization, Eurobonds, approaches, reform, measures.

I. ВЪВЕДЕНИЕ

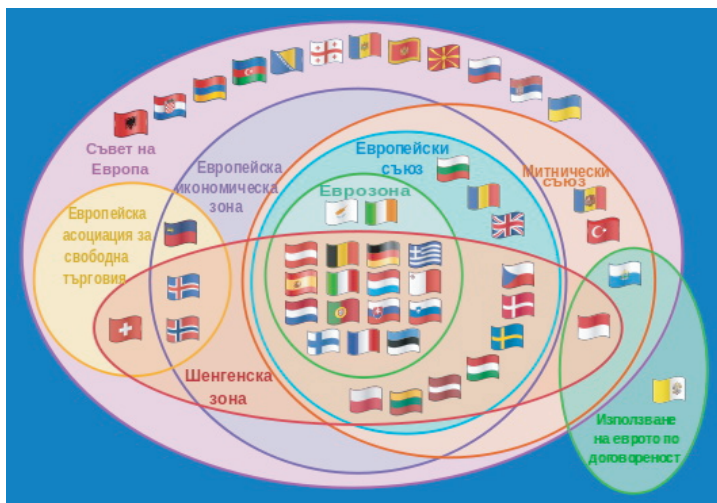
Еврозоната е организационна структура, която обединява част от страните членки на Европейския съюз (ЕС), приели еврото за своя официална валута. В ретроспективен план идеята за въвеждане на единна валута на страните от европейската интеграционна общност се предлага в началото на седемдесетте години на миналия век в плана известен като план „Делор“, наречен на името на своя създател Жак Делор¹. С тази концепция се поставя началото на реализиране на идеята за въвеждане на Европейската Валутна Единица (ЕКЮ). ЕКЮ-то представлява разчетна парична единица, въведена в рамките на европейската валутна система през 1979 г. ЕКЮ-то никога не е било законно платежно средство и от него не са сечени монети или печатани банкноти. Използва се само като платежен инструмент на централните банки и като изчислителна единица в бюджета на Общността². ЕКЮ-то е заменено от еврото през 1999 г., което от 1 януари 2002 г. придобива роля на основно разплащателно средство в някои от страните на ЕС. За 10 години, то доказва своята ефективност, като стабилна валута с ниска инфлация и ниски лихвени нива, носеща големи икономически и политически преимущества.

¹ Жак Делор – френски икономист и политик (1981 – 1983).

² Вж. <<http://bg.wikipedia.org/wiki>>, последно посещение на 19.02.2013 г.

Страните, които въведоха еврото за свое основно разплащателно средство създадоха, обединение известно като Еврозона. При учредяването си Еврозоната наброява само 11 държави-членки, а днес техният брой е вече 17³, като още седем държави-членки⁴ са в процес на покриване критериите за членство. Микродържавите – Монако, Сан Марино и Ватикана също са членове на зоната, независимо че не са членове на ЕС. Най-общо разпределението на участниците в наднационалните европейски структури може да бъде показано във Фигура 1. Продължителната икономическа криза постави под съмнение ефективността на досега прилаганите финансови политики и концепции в държавите-членки на ЕС, налагайки предприемането на реформи в макро и микро икономически аспект. Част от предлаганите спасителни мерки, предвиждат въвеждане на данък върху финансовите трансакции, вдигане на данъците и емитирането на общи „стабилизационни облигации“ (еврооблигации)⁵.

Фиг. 1. Наднационални европейски структури



Източник: [http://commons.wikimedia.org/wiki/File:Supranational_European_Bodies-](http://commons.wikimedia.org/wiki/File:Supranational_European_Bodies-bg.svg?uselang=en-gb)
bg.svg?uselang=en-gb, последно посещение на 18.02.2013 г.

³ Австрия, Белгия, Германия, Гърция, Естония, Ирландия, Испания, Италия, Кипър, Люксембург, Малта, Нидерландия, Португалия, Словакия, Словения, Финландия, Франция.

⁴ България, Чехия, Латвия, Литва, Унгария, Полша, Румъния.

⁵ Стабилизационни облигации е термин, предложен в текстовете на Зелената книга на Европейската комисия (ЕК) относно приложимостта на въвеждането на стабилизационни облигации. В публичното дискусивно пространство и литературата обикновено се използва терминът „еврооблигации“. На практика не съществува никаква разлика между тези две понятия. Поради тази причина и с цел постигане на по-голяма яснота в настоящият документ ще бъде използвано наименованието, предложено в Зелената книга, а именно „стабилизационни облигации“.

II. СТАБИЛИЗАЦИОННИ ОБЛИГАЦИИ/ЕВРООБЛИГАЦИИ

Смята се, че стабилизационните облигации представляват инструмент, предназначен за ежедневно финансиране на държавната машина на членките от еврозоната, на база общи емисии. В тази връзка следва да се прави разлика между тях и останалите съвместно емитирани облигации в Европейския съюз и еврозоната, като например емисиите за финансиране на външна помощ на държавите-членки и трети страни⁶. Интересът към стабилизационните облигации се дължи на мнението, че те биха могли да бъдат използвани в ролята си на „спасителен пояс“ най-вече от държавите, които са пред фалит, с цел да бъдат подпомогнати от останалите членки на съюза. Основната идея е стабилизационните облигации да се използват за управление на дълга, а не като финансов инструмент за нови разходи. С въвеждането им се приема, че: ще се създаде нов начин, по който страните-членки в по-тежка финансова ситуация биха могли да финансират дълга си, предлагайки по-сигурни инвестиционни решения; задълженелите страни ще могат да се възползват от по-високото доверие към еврозоната като цяло; ще се намалят средните разходи за лихви по заемите; интеграцията в рамките на икономическия и паричен съюз ще се задълбочи; ще се увеличи финансовата стабилност с цел еврозоната да стане по-устойчива; ще се засили позицията на еврото и ролята му на международна резервна валута⁷. В по-конкретен аспект се очаква общото емитиране на „стабилизационни облигации“ да подпомогне държавите членки, чиито ценни книжа притежават висока доходност, да могат да се възползват от по-голямата кредитоспособност на държавите-членки с по-ниска такава. Също така за положителна страна на „стабилизационните облигации“ се смята възможността, чрез тях да се повиши устойчивостта на финансовата система на еврозоната към бъдещи неблагоприятни шокове. По този начин се очаква засилване на финансовата стабилност на общността като цяло. Твърди се, че благодарение на „стабилизационните облигации“ се осигурява източник на по-стабилно обезпечение за всички банки в еврозоната, като така се намалява уязвимостта им към влошаващия се кредитен рейтинг на отделните държави-членки. По същия начин, други институционални инвеститори (например животозастрахователни дружества и пенсионни фондове), които по правило притежават относително голямо количество местни държавни облигации, биха се възползвали от по-хомогенни и стабилни активи под формата на „стабилизационни облигации“. Положителен аспект от този вид ценни книги е очакваното бъдещо повишаване ефикасността на паричната политика на еврозоната, чрез създаване на една по-широка основа от сигурни и ликвидни активи.

⁶ Зелена книга относно приложимостта на въвеждането на стабилизационни облигации, с. 3, Брюксел, 23.11.2011, COM (2011) 818 окончателен.

⁷ Вж. <<http://www.europarl.europa.eu/news/bg/>>, последно посещение на 21.02.2013 г.

Това от своя страна е фактор за гладкото и последователно възприемане на поставените от Европейската централна банка парични условия от пазара на държавни облигации, което оказва отражение на разходите на бизнеса и домакинствата по повод получаването на кредити, а от там и върху съвкупното търсене. Възприето е и мнението, че емитирането на „стабилизационни облигации“ е предпоставка за създаването на голям и силно ликвиден пазар с единна „безрискова“ базова доходност. Като положителен ефект от създаването на такъв пазар би било емитирането от страна на емитенти, различни от държавите (например предприятия, общини и финансови дружества)⁸.

Въвеждането на „стабилизационните облигации“, т.е. общото емитиране на дълг със солидарни гаранции, се осъществява на основата на три основни подхода, предложени в Зелена книга относно приложимостта на въвеждането на стабилизационни облигации:

(1) Подход 1 – пълно заместване на националните емисии с емисии на стабилизационни облигации с поемане на солидарна отговорност;

(2) Подход 2 – частично заместване на националните емисии с емисии на стабилизационни облигации с поемане на солидарна отговорност; и

(3) Подход 3 – частично заместване на националните емисии с емисии на стабилизационни облигации с поемане на индивидуална отговорност.

При първия подход финансирането на държавите-членки от еврозоната е напълно осигурено чрез емитирането на „стабилизационни облигации“, като по този начин се преустановяват националните емисии на съответната страна. Благодарение на този подход се очаква да се осигури цялостното рефинансиране на държавите-членки, независимо от състоянието на публичните им финанси. Предполага се, че това ще подпомогне изграждането на значителен по размер хомогенен пазар на „стабилизационни облигации“ с безспорна полза от ликвидност и ниска премия за ликвиден риск. В подхода се застъпва идеята за осигуряване на висококачествено правителствено обезпечение за финансовите институции в държавите-членки, с което се максимизира ползата от общо емитиране. Смята се, че благодарение на този модел ще се подобри устойчивостта на финансовата система на еврозоната, както и провеждането на парична политика в нея. Характерно за пълното заместване на националните емисии с емисии на „стабилизационни облигации“ е да бъде предоставен на световната финансова система втори гранитно стабилен пазар, съпоставим по размер и ликвидност на пазара на американските държавни облигации. Целта тук е да бъде увеличена международната роля на еврото. Въпреки посочените ползи от прилагането на разгледания подход съществува значителен риск от недобросъвестно поведение от страна на прилагащите го страни.

⁸ Зелена книга относно приложимостта на въвеждането на стабилизационни облигации, с. 3-8, Брюксел, 23.11.2011, СОМ (2011) 818 окончателен.

Възможно е някои държави-членки свободно да се възползват от дисциплината на други такива, без това изобщо да се отразява на разходите им за финансиране. Поради тази причина този подход трябва да се придружава от много здрава рамка за постигане на национално равнище на бюджетна дисциплина, икономическа конкурентоспособност и намаляване на макро-икономическите дисбаланси⁹.

Вторият подход е известен още като „синьо-червеният подход“. При него емитирането на „стабилизационни облигации“ е свързано с поемането на солидарна отговорност, което да замени едва част от националното емитиране на прилагащите го държави. По отношение на дела на емисиите, който не е под формата на „стабилизационни облигации“, се предвижда прилагането на определени национални гаранции. Съобразно този вариант пазарът на държавни ценни книжа в еврозоната ще се състои от две отделни части:

- *еврооблигации* (или „сини облигации“): предвидено е емисиите им да бъдат подвластни на предварително поставени ограничения относно размера, поради което е възможно да не покрият напълно нуждите от рефинансиране на всички държави-членки.

- *държавни облигации* (т.нар. „червени облигации“): представляват остатъкът от емисията, необходима за финансирането на държавните бюджети, издавана от държавите-членки и ползвана с национални гаранции. Характерът на тези ценни книжа е причината те да бъдат с подчинен ранг спрямо „стабилизационните облигации“, тъй като по отношение на последните се поема солидарна отговорност. За размерът на националните емисии е определено той да зависи от приетия размер на общото емитиране на „стабилизационни облигации“ и съответните съвкупни нужди от рефинансиране при отделните държави-членки¹⁰.

Съществено за разгледания подхода е определянето на праг на размера на дълга, до който той може да бъде споделен (по този начин се формира така наречената „синя зона“). Червената зона, от своя страна, е над тази граница и показва дългът, който ще продължи да бъде в национални облигации. Споделя се мнението се, че това би стимулирало страните-членки да намаляват скъпия „червен“ дълг, като по този начин се намалява и моралния риск от споделената отговорност за „синия“ такъв. Ключовият момент в този модел е именно определянето на прага, който трябва да не е твърде нисък, за да има ефект от общите облигации, нито да е твърде висок, за да не се повиши съответния морален риск. Предвижда се и вариант за т. нар. „гъвкав праг“, който да се променя според това как страната-членка изпълнява

⁹ Зелена книга относно приложимостта на въвеждането на стабилизационни облигации, с. 14-16, Брюксел, 23.11.2011, COM (2011) 818 окончателен.

¹⁰ Зелена книга относно приложимостта на въвеждането на стабилизационни облигации, с. 16-20, Брюксел, 23.11.2011, COM (2011) 818 окончателен.

ангажиментите си. Следователно, колкото по-добре се справя, толкова повече „син“ дълг може да емитира и обратното¹¹. Може да се каже, че този подход не е толкова амбициозен, както цялостното емитиране на „стабилизационни облигации“, поради което икономическите и финансови ползи са значително по-ограничени. Друг спорен въпрос, дискутиран относно подхода е свързан с прекомерното въздействие върху страните с кредитен рейтинг AAA. За да се избегне това, се дава възможност да се предвидят различни лихвени проценти за всяка държава в зависимост от спазването на бюджетната дисциплина и положените макроикономически усилия. Това от своя страна би намалило моралния риск, свързан с отслабването на реформаторските усилия, което пък представлява следствие от отслабването на лихвения натиск. Последното е и основен аргумент, изтъкван от страна на Германските власти против общото емитиране на дълга¹².

Като конкретен пример за подхода на частично емитиране германският съвет на икономическите експерти представи предложение за т.нар. безрискови облигации. Същото е част от стратегия за намаляване на дълга на еврозоната и цели свеждането на държавния дълг под заложения в Договора от Маастрихт таван от 60 %. Предложението разглежда и идеята за т.нар. фонд за обратно изкупуване на дълга, който да събира държавния дълг, надвишаващ 60 % от brutния вътрешен продукт (БВП) на отделните държави-членки от еврозоната. За дълга се предвижда поемането на солидарна отговорност, като всяка участваща държава се задължава самостоятелно да изкупи обратно прехвърленото задължение в рамките на период от 20 до 25 години, в зависимост от определен консолидационен план. Следователно, прехвърлянето на дълга се извършва постепенно в рамките на около пет години. Характерно за фондът за обратно изкупуване е емитирането на безрискови облигации, като постъпленията се използват от участващите държави, за да покрият предварително определени текущи финансови нужди. В допълнение, страните трябва да увеличат определен национален данък (ДДС и/или подоходен данък) и да плащат допълнителите приходи директно на фонда. Изрично уточнение е, че фондът трябва да е временно средство, което да даде на страните време да проведат нужната консолидация и реформи, без да са подложени на екстремна пазарна натиск¹³. Като цяло в предложението се съчетават (временно) общо емитиране и стриктни правила за фискална консолидация, като след

¹¹ Вж. <<http://www.euinside.eu/bg/news/eurobonds-be-careful-what-you-wish-for>>, последно посещение на 18.02.2013 г.

¹² Вж. <<http://www.euinside.eu/bg/analyses/eurobonds-are-the-means-not-the-goal>>, последно посещение на 03.03.2013 г.

¹³ Вж. <<http://www.euinside.eu/bg/news/eurobonds-be-careful-what-you-wish-for>>, последно посещение на 06.01.2013 г.

постигане на определените цели фондът и безрисковите облигации се ликвидират автоматично. Твърди се, че в резултат на тези мерки задължените правителства, ще постигат финансова стабилност подобно на страните, които не емитират такива облигации.

Третият подход за въвеждане на „стабилизационните облигации“ е свързан с частичното заместване на националните емисии с такива на „стабилизационни облигации“, при които се поема индивидуална отговорност **с пропорционална основа**. Разликата с предходния подход е в това, че държавите-членки поемат отговорност според съответния си дял в дадената емисия „стабилизационни облигации“. Също така те остават отговорни и по отношение на националните си емисии. По този начин моралният риск е възможно най-нисък, но и очакваните ползи са значително по-малки, отколкото при емитирането на пълноценни стабилизационни облигации. Въпросите свързани с дела на емисиите, включително и с избора на таван за емитирането им, остават еднотипни, както с разгледаните от предходния подход. Индивидуалната отговорност, за разлика от солидарната обаче би довела до намаляване на риска от недобросъвестно поведение. Като положителна страна на този вариант може да бъде изведено обстоятелството, че нито една държава-членка няма да може да емитира ценните книжа, възползвайки се от евентуално по-високата степен на кредитно качество на друга държава-членка. Казано по друг начин – страните с висока заемна цена няма да могат да постигнат намаление благодарение на тези с ниска. Освен това, се предвижда, че участващите държави ще бъдат подложени на щателен пазарен анализ и преценка, което се смята за допълнителен възпиращ безотговорното фискално поведение фактор. Въпреки че ролята на този подход за засилване на пазарната ефективност и стабилност е сравнително по-ограничена се споделя мнението, че неговото прилагане ще бъде значително по-лесно и бързо от предходните варианти.

В най-общи линии обхващат, амбицията и времето, необходими за прилагането на всеки един от трите подхода са различни. Това от своя страна дава възможност те да бъдат комбинирани. За пример на гореизложеното може да се направи съпоставка между Подход 1 и Подход 3. Като цяло Подход 1 се смята за най-амбициозният, водещ до най-добри резултати по отношение на пазарната интеграция и засилването на стабилността, но е и подходът с най-продължително време за прилагането му. От друга страна Подход 3 е с различен обхват и вид на отговорността, но и се смята за възможно най-бърз при въвеждането си. Налице е, следователно, известно несъгласуване между амбицията, свързана с характеристиките и обхвата на „стабилизационните облигации“, а също и с вероятното време, необходимо за въвеждането им. С цел преодоляването на това несъответствие се предлага двата подхода да се комбинират, като последователни етапи в процеса на постепенното въвеждане на „стабилизационни облигации“. В случая може да се използва сравнително бързо въвеждане по частичния подход и солидарна отговорност,

придружени от план-график за допълнително разработване на инструмента и засилено управление.

Участието в схемата на „стабилизационните облигации“ по принцип обхваща държавите-членки от еврозоната. Това се дължи на стремежа им да емитират дълг и да поддържат пазарите в собствената си парична единица, както и на факта, че електронните облигации могат да бъдат част от засилена икономическа и политическа интегрираност. Независимо от това, въвеждането на „стабилизационни облигации“ и придружаващото им засилено икономическо управление би дало силно отражение върху участващите държави-членки. Споделя се мнението, че увеличената финансова стабилност в резултат на въвеждането на такъв тип ценни книжа ще се прехвърли пряко и по съществен начин върху финансовите пазари и институции на емитиращите ги страни. Същото се отнася и за третите държави, които поддържат икономически и финансови взаимоотношения с еврозоната. Освен това, създаването чрез „стабилизационни облигации“ на голям и стабилен пазар на нискорискови активи в последствие би довело до засилване конкуренцията между различните финансови пазари, а от там и до привличане на интерес от страна на потенциални инвеститори¹⁴.

В заключение, като вариант за преодоляване проблемите на еврозоната се очаква, посредством общото емитиране на „стабилизационни облигации“ да се решат в значителна степен финансовите проблеми на задължените държави и на техните кредитори. От друга страна обаче се допуска, че по този начин те ще са в тежест на финансово стабилните страни, които ще трябва да гарантират и при нужда да покрият дълговете на държавите изпаднали в затруднение. Голяма част от страните с относително стабилна икономика изпитват притеснения, че въвеждането на „стабилизационни облигации“ може да доведе до ръст на задълженията им (тъй като те на практика съгарантират дълговете на другите държави), а оттук ще се повишат и лихвените им разходи. По тази причина страни, като Германия, Нидерландия и Финландия предлагат в краткосрочен план да се реши проблемът с балансирането на държавните бюджети на страните в еврозоната¹⁵. Темата за и против „стабилизационните облигации“ предизвиква многобройни дискусии и спорове сред водещи икономически лидери. Според Робърт Мъндел¹⁶ – еврото все още

¹⁴ Зелена книга относно приложимостта на въвеждането на стабилизационни облигации, с. 20-23, Брюксел, 23.11.2011, COM (2011) 818 окончателен.

¹⁵ Вж. < <http://www.europarl.europa.eu/news/bg/headlines/content/20120126STO36312>>, последно посещение на 01.03.2013 г.

¹⁶ Робърт Мъндел-канадски икономист, получил Нобелова награда през 1999г. за своята пионерска работа в областта на монетарната политика и Оптимална валутна зона.

може да се превърне в световна резервна валута, която да се конкурира с американския долар, ако бъдат осъществени предложенията за емитиране на „стабилизационни облигации“, като в същото време еврозоната ще трябва да започне съвместна емисия на най-силните икономически държави¹⁷. Противоположно е мнението на Отмар Исинг¹⁸, който заема позицията, че изкупуването на „стабилизационни облигации“ ще доведе до отлагане на необходимите икономически реформи, което ще задълбочи кризата и ще доведе до унищожаване на общата европейска валута. Като цяло този вид ценни книжа не са „лекарство“ за цялостния комплект от проблеми на Европа, но се очаква те да подпомогнат решаването на кризата с дълговете, изпитвана от почти всички държави на континента. В Официалният вестник на Европейският съюз (С 169, 15/06/2012 стр. 0122 – 0126), Европейският парламент призовава Европейския съвет да даде необходимия политически сигнал за проучване от Комисията на бъдеща система на „стабилизационни облигации“ с ясно определяне на условията, при които такава система би била от полза за всички участващи държави-членки и за еврозоната като цяло¹⁹.

III. ДРУГИ МЕРКИ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ ЗА РЕФОРМИРАНЕ НА ЕВРОЗОНАТА

Друга реформа, целяща засилването на фискалната дисциплина в еврозоната е Договорът за стабилност, координация и управление в икономическия и паричен съюз (по-известен като „фискален пакт“). Подписването му се състоя на 2 март 2012 г. от двадесет и пет²⁰ от общо двадесетте и седем държави членки на ЕС, като към документа не се присъединиха само Великобритания и Чехия. За влизането му в сила беше необходима ратификация от страна на 12 държави – членки на еврозоната. Това условие се изпълни на 1 януари 2013 г., след ратифицирането му от страна на Финландия. По-

¹⁷ Вж. <<http://www.investor.bg/>>, последно посещение на 26.02.2013г.

¹⁸ Отмар Исинг – председател на Центъра за финансови изследвания (Гьоте университет Франкфурт), член на Изпълнителния съвет на Европейската централна банка от 1998 г. до 2006 г.

¹⁹ Вж. <<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2012:169E:0122:0126:BG:PDF>>, последно посещение на 28.02.2013 г.

²⁰ Двадесетте и пет страни, подписали договора са: Кралство Белгия, Република България, Кралство Дания, Федерална Република Германия, Република Естония, Ирландия, Република Гърция, Кралство Испания, Френската Република, Италианската Република, Република Кипър, Република Латвия, Република Литва, Великото Херцогство Люксембург, Унгария, Малта, Кралство Нидерландия, Република Австрия, Република Полша, Португалската Република, Румъния, Република,Словения, Словашката Република, Република Финландия И Кралство Швеция.

ложителен аспект на пакта е възможността към него да се включат и страни, които понастоящем не членуват в еврозоната. По своята същност договорът е международно споразумение, разглеждащо идеята за постигане на устойчив растеж, трудова заетост, конкурентоспособност и социално сближаване, посредством набор от норми и правила. По-конкретно тенденцията на пакта е насочена към укрепване на бюджетната дисциплина, чрез засилване координацията на икономическите политики на участващите държави и подобряване управлението на общността. Съществен момент, наложен от пакта е изискването националните бюджети на участващите държави членки да са балансирани или да е налице бюджетен излишък. Смята се, че тази цел е постигната ако годишният дефицит на съответната страна не надвишава 0,5 % от номиналният ѝ брутен вътрешен продукт (БВП). Ако държавният дълг е значително под референтната стойност от 60 % от БВП, границата за дефицита може да бъде определена на 1 % от БВП. В допълнение на това условие е и изискването дефицитът да съответства на специфичната за държавата минимална стойност на критерия за дългосрочна устойчивост, като упоменатата стойност се определя съгласно предпазните мерки на Пакта за стабилност и растеж. В споразумението е дадена възможност за временни отклонения от „правилото за балансиран бюджет“ само в случай на извънредни икономически обстоятелства, например по време на рязък спад на икономиката. С най-голяма значимост на договора се смята възприетият автоматичен коригиращ механизъм, който се задейства при отклонение от правилото за балансиран бюджет, като за корекцията на несъответствията държавата членка разполага с определен период от време. Характерно за механизма, е че той зачита изцяло прерогативите на националните парламенти. Въпреки това съществено изискване е участничките в пакта да включат бюджетната дисциплина и автоматичния коригиращ механизъм в националните си правни системи. За осъществяване на посочените критерии всяка страна, участваща в пакта разполага със срок до 01.01.2014 г. В случай, че държавите членки не транспонират своевременно „правилото за балансиран бюджет“ и коригиращия механизъм, се счита, че Съдът на Европейския съюз е компетентния орган да постанови решение по въпроса. В допълнение на пакта, държава членка, която е обект на процедура при прекомерен дефицит, трябва да въведе „програма за бюджетно и икономическо партньорство“. Изискване за съответната програма е да включва подробно описание на структурните реформи, които съответната страна ще трябва да осъществи с цел гарантиране на ефективно и трайно коригиране на дефицита си. Преди изпълнението на тези програми задължение на всяка членка е да представи своя проект за одобрение от страна на Съвета и на Европейската комисия. Друго изискване за участничките в пакта е свързано с последващата координация и сътрудничество между отделните парламенти. За целта съществува задължението държавите членки, които са страни по договора, да съобщават намеренията си за емитиране на държавни дългови

инструменти на Европейската комисия и на Съвета. Освен това, те предварително трябва да обсъждат и, ако е целесъобразно, да координират помежду си и с институциите на ЕС всички основни икономически реформи, които планират да предприемат. За въпросите, свързани с бюджетните политики се предвижда създаването на орган, състоящ се от представители на съответните комисии в Европейския парламент и в националните такива²¹. Въпреки предвижданите ползи и положителни аспекти на споразумението пакта е подложен и на засилени критики от евродепутати, твърдящи че той пренебрегва нуждата от стимулиране на икономическия растеж, който от своя страна е така необходим в настоящата политическа и икономическа обстановка. Друг отрицателен аспект, изтъкван от противниците на споразумението е виждането, че фискалната консолидация има краткосрочен ефект, но не води до решаване на проблемите в дългосрочен план. Независимо от това обстоятелство подписалите пакта са на мнение, че свиването на разходите и предложената бюджетна дисциплина, проведена успоредно със структурни реформи би помогнала за предотвратяване на повторна дългова криза.

Държавите-членки обсъждат и набор от стабилизиращи мерки, към които се отнася предложената от Германия и Франция програма, известна под наименованието пакт „Евро плюс“, която е одобрена от страните-членки на еврозоната през март 2011 г.²² С решение на Европейският съвет се допуска участието в пакта и на държави, които не са членки на съглашението, като България, Дания, Латвия, Литва, Полша и Румъния. С „Евро плюс“ еврозоната предприе решителна крачка в посока към истинската фискална интеграция. Основният замисъл на споразумението е насочен към частична хармонизация на фискалните политики на държавите, като се предвижда участниците в него да се срещат веднъж годишно, за да бъде постигнато съгласие за общите цели, изпълнявани на национално ниво. Рамката на пакта е структурирана около четири основни стълба: конкурентоспособност, заетост, устойчивост на публичните финанси и укрепване на финансовата стабилност. Така формулираната рамка стъпва върху първоначално предложените четири политически промени: премахване индексацията на възнагражденията, повишаване на пенсионната възраст, създаване на обща база за корпоративен данък и приемане на „дългови спирачки“. В най-общи линии се смята, че за насърчаване на конкурентоспособността от страна на правителствата трябва да се водят политики, регулиращи индексирването на заплатите в публичния сектор. За постигане на така поставената цел се изисква намаляване на трудовите разходи чрез реформи на индексационните механизми и намаляване на заплатите в

²¹ Вж. <<http://www.european-council.europa.eu/home-page/highlights/fiscal-compact-enters-into-force-on-1-january-2013?lang=bg>>, последно посещение на 03.03.2013 г.

²² Вж. <<http://ec.europa.eu/europe2020/>>, последно посещение на 03.03.2013 г.

този сектор. Увеличаването на продуктивността в случая се постига чрез дерегулация на индустриите и подобряване на инфраструктурата и образованието. За насърчаване на заетостта следва да бъде приложен т.нар. „flexicurity“ модел (от flexibility – гъвкавост и security – сигурност), както и чрез редица мерки за улесняване на достъпа до работни места. Постигането на устойчивост на публичните финанси се смята за най-важната цел на пакта. Предлага се нейното реализиране да се осъществи чрез „увеличаване на устойчивостта на пенсиите, грижата за здравето и социалните помощи“, както и на база прилагане на „национални фискални правила и закони“. Това от своя страна означава ограничаване на ранното пенсиониране, както и насърчаване назначаването на работници от по-висока възраст. Дълговите спирачки по своята същност са механизъм, който се използва за засилване на финансовата стабилност на държавите, подписали пакта. Чрез тях се очаква осигуряването на фискална дисциплина, както на национално, така и на поднационално ниво.

Приемането на пакта „Евро плюс“ предизвиква значителни дискусии и доведе до противоречиви мнения. Някои заявиха, че договора посяга на суверенитета на държавите заради изискването да бъдат определяни и прилагани политики, разработени на наднационално ниво, които преди това са били отговорност на националните парламенти. Съществува и твърдението, че предвидените мерки са прекалено стриктни, за да доведат до истинско осъществяване на реформа. Джон Монкс, председател на Съюза на европейските синдикати е на мнение, че споразумението представлява „значителна заплаха“. Той подчертава, че поради невъзможността валутите да бъдат девалвирани, ще бъде оказан натиск върху девалвацията на плащанията и пенсиите. Според него условията, които имат работниците, са изградени в следвоенния период и вследствие на това синдикатите няма да се откажат лесно от тях.

Подписването на договора стана повод за многобройни дискусии и в България. От една страна управляващите органи застанаха твърдо зад присъединяването на страната ни към него. Основен аргумент в подкрепа на това е виждането, че пактът е важна крачка за членството на България към еврозоната. Освен това се смята, че чрез него се гарантира участието ни в процеса на обсъждане и вземане на решения за бъдещето на еврозоната и финансовата стабилност на държавата като цяло. Съществено внимание се обръща и на възможността „Евро плюс“ да подпомогне предприемането на належащи реформи в критични сектори и области, като пенсионната ни система например. Обявилите се „против“ пакта от своя страна се аргументираха, че по този начин по-бедните страни, ще финансират по-богатите, което ще окаже негативно влияние върху цялостната икономика на финансово дисциплинираните държави. Съществуват и опасения за отлив от инвестиции, породени от увеличаването на данъчната основа. Друга основна критика, отправена срещу

подписването на споразумението е свързана с необходимостта страната ни да направи вноска в т.нар. спасителен фонд, същояща се в размер на 17 % от brutния ни вътрешен продукт²³.

В икономическите среди се обсъждат и още няколко предложения за изход от сегашното икономическо състояние на страните от еврозоната. В резюмиран вид вижданията за преодоляване на проблемите аспекти на общността се заключават в следните предложения- доикономисване преди фалита; да се пести, но да се помага на банките; създаване на бюджетен съюз; съсредоточаване на цялата власт в ръцете на Европейската централна банка (ЕЦБ); стимулиране на растежа от бюджета на заможните страни от ЕС; напускане на валутния съюз; създаване на по-малък съюз в еврозоната от страните с най-висока кредитна оценка (AAA)²⁴. Към настоящия момент идеята, която обединява държавите-членки е насочена в посока изграждане на обща интеграция както в еврозоната, така и ЕС. Целта на интеграцията е да способства за създаването на един масивен икономически и политически блок, способен да порожи увереност във финансовите пазари, че съюзът ще издържи и ще премине в качествено нов етап на своето развитие. Предприемат се и стъпки към създаването на европейски банков съюз, който да предпазва националните правителства от скъпи фалити и да способства за постигане на ефективен контрол върху финансовите институции на еврозоната. Всички тези виждания и предложения са подложени на многобройни критики и съмнения за тяхната ефективност. Въпреки това пазарният механизъм не би могъл самостоятелно да преодолее ефектите от глобалната икономическа криза. За целта е необходима намеса във всички слоеве на социалния, политически и икономически живот, както и по-смели действия, насочени първоначално към решаване на най-наболените проблеми в краткосрочен аспект, а в последствие и преодоляване на трудностите в дългосрочен план.

ЛИТЕРАТУРА

1. Договор за стабилност, координация и управление в икономическия и паричен съюз.
2. Зелена книга относно приложимостта на въвеждането на стабилизационни облигации, COM (2011) 818 окончателен.
3. Кръстев, К., „Еврото в България – предимства и възможности“, публикация, 2002.

²³ Вж. <http://www.dnevnik.bg/evropa/evrokonsultant/2011/11/25/1212292_mediino_dosie_paktut_evro_pljus/>, последно посещение на 27.02.2013 г.

²⁴ Вж. <<http://www.targo.org/novini/publication?chast=%D0%96%D0%B0%D0%BD%D1%80%D0%BE%D0%B2%D0%B5&pub=5003>>, последно посещение на 25.02.2013 г.

4. Кръстев, К., България и еврото: „Прилагане на оптимална валутна теория“, проект за Международна валутна икономика, Копенхагенски университет, 2004.
5. Франкел, Дж., А., Роуз, „Оценка на ефекта от валутни съюзи върху търговията и вноса“, работен документ, 2000.
6. Работен документ на службите на Европейската комисия, Оценка на Националната програма за реформи и на Конвергентната програма на България за 2012 година, препоръка на съвета относно Националната програма за реформи на България за 2012 г. и за представяне на становище на Съвета относно Конвергентната програма на България за периода 2012 – 2015 г.
7. D. Scott, “A Note on Grants in Federal Countries,” *Economica*, Nov. 1950, 17 (N.S.), 416-22.
8. F. L. Lutz, “The Case for Flexible Exchange Rates,” *Banca Naz. Del Lavoro*, Dec., 1954.
9. J. S. Mill, “Principles of Political Economy”, Vol. II. New York, 1894.
10. Issing Otmar, “Der Евро: Geburt, Erfolg, Zukunft”, Vahlen, 2008.
11. Mark Milner and Charlotte Denny, “The new endangered species”, London: The Guardian. Retrieved January 1, 2012.
12. Milton Fridman, “The Case for Flexible Exchange Rates,” *Essays in Positive Economics*. Chicago, 1953.
13. Mundel Robert, “A Theory of Optimum Currency Areas”, *The American Economic Review*, Vol. 51, No. 4, pp. 657-665, 1961.
14. Mundel Robert, “One word, one money?”, Robert Mundell and Milton Friedman debate, Retrieved January 1, 2012.
15. Mundel Robert, “The Euro as a Stabilizer in the International Monetary System”, Kluwer academic publishers, 2000.
16. Mundel Robert and Baldassarri Mario, “Building the New Europe”, Palgrave Macmillan, 1993.
17. Shweickert, R., “Assessing the advantages of EMU enlargement for the EU and the accession countries: A comparative indicator approach”, *Kiel Working Paper* No. 1080, 2001.
18. <http://eurlex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2012:169E:0122:0126:BG:PDF>
19. <http://www.trud.bg/Article.asp?ArticleId=1600307>
20. <http://www.euoparl.europa.eu/news/bg/>
21. http://ec.europa.eu/europe2020/europe-2020-in-a-nutshell/priorities/economic-governance/index_bg.htm
22. <http://www.ecb.int/home/html/index.en.html>
23. <http://www.investor.bg/evropa/>
24. <http://www.euinside.eu/bg/analyses/eurobonds-are-the-means-not-the-goal>
25. <http://www.euinside.eu/bg/news/eurobonds-be-careful-what-you-wish-for>
26. <http://www.investor.bg/analizi/85/a/bylgarskite-evroobligacii-poskypvat-s-15-sled-aukciona-koeto-gi-pravi-usheshni,136855/>
27. <http://www.european-council.europa.eu/home-page/highlights/fiscal-compact-enters-into-force-on-1-january-2013?lang=bg>
28. <http://www.european-council.europa.eu/home-page/highlights/european-council-concludes-discussion-on-the-new-fiscal-compact?lang=bg>

ПОЗИЦИЯТА НА ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ НА СВЕТОВНИЯ ПАЗАР НА ЦВЕТНИ МЕТАЛИ

докторант Валентин Билиански

Университет за национално и световно стопанство, София

THE EU'S POSITION ON THE WORLD MARKET FOR NON-FERROUS METALS

Valentin Bilyanski

ABSTRACT: The report provides an overview of the condition and significance of the non-ferrous metals manufacturing industry in the EU and the positions of the Member States on international markets. It outlines the key aspects of the industry's competitiveness in the context of dynamically developing industrial commodity markets, taking into account the growing influence of emerging economies, in particular. EU environmental policy, the emissions trading system, innovation and research, and other policy areas and their impact on the industry receive special attention. Next, the report attempts to analyze the situation of non-ferrous metals manufacturing in light of the factors that influence its competitiveness. As a result, the prospects and the vision for the future of the industry are clarified.

KEYWORDS: Non-ferrous metals, International markets, Competitiveness

1. ВЪВЕДЕНИЕ

През последните двадесет години на XX век ЕС е най-големият потребител и един от най-значимите производители на цветни метали в света¹. Потреблението на част от тях и в момента е по-високо отколкото в Китай, САЩ и Япония. Силното и постоянно нарастващо потребление през последното десетилетие е свързано с потребностите на европейската преработваща промишленост (автомобилостроене, космонавтика, електроника и др.), както и на строителството. Въпреки продължителния ръст на търсенето, през последните години европейските металургични предприятия започват да отстъпват в конкурентно отношение на компании извършващи дейност извън съюза.

¹ Производството на цветни метали включва производството на всички видове метали с изключение на стоманата. Към него се отнася и производството на ценни метали. Съществуват над 40 цветни метала. Настоящата статия се фокусира главно върху водещите подотрасли – алуминий, мед, цинк, олово и никел. Те имат най-голямо значение за икономиката на ЕС.

След 2000-та година световният пазар на цветни метали преминава през процеси на съществена трансформация, в резултат на които се оформят нови водещи центрове на производство и потребление. Процесите са предимно от структурен характер. Бързото икономическо развитие на Китай, Индия и други развиващи се страни е причина европейските производители да са принудени да се конкурират с производители със различна структура на разходите в рамките. Европейските металургични предприятия винаги са имали известни предимства спрямо традиционните си конкуренти от САЩ и Япония, но производителите от нововъзникващите пазари притежават определени конкурентни преимущества поради по-ниските разходи за суровини и енергоносители, по-евтината работна ръка, по-голямата близост до крайния пазар, по-облекченото законодателство в областта на екологията и др. Европейските производители се сблъскват и с още един съществен проблем, а именно огромната зависимост от вноса на руда и концентрати за производството на цветни метали. Обезпечеността с подобни суровини е решаващ елемент при подсигуряването на конкурентоспособността на отрасъла. Известно решение се намира в по-пълното оползотворяване на отпадъчните продукти. Именно това е причината, освен естествено водещите екологични съображения, голяма част от директивите на ЕК и целите, които си поставя ЕС акцентират именно към рециклирането на скрап. Използването му в по-голяма степен при производството води до отделянето на по-малко вредни емисии в атмосферата и до повишаване на енергийната ефективност. Но в условията на растящи международни цени на металите и на суровините за тяхното производство скрапта се превръща в ценен ресурс, желан и от производителите от страни извън ЕС. Това е причината през последните години да се наблюдава още една обезпокояваща тенденция, а именно постоянно нарастващият износ на скрап към трети страни. Посочените проблеми ще се отразят в различна степен на отделните подотрасли на цветната металургия. В най-голяма степен от растящите цени на суровините и електроенергията се очаква да бъде засегнато производството на алуминий и мед.

За влошаването на ситуацията при производството на цветни метали свидетелства и факта, че през последните години се наблюдава една постоянна тенденция на спад на пазарния дял на европейските производители спрямо такива от трети страни. Постепенно се достига до ситуация, при която ЕС е зависим от вноса на почти всички рафинирани метали, тъй като местното производство не може да отговори на търсенето. В следващите няколко години цветната металургия в ЕС ще трябва да се справи с редица предизвикателства, за да запази своята конкурентоспособност. Въпреки че не се очакват съществени сътресения в потреблението, последното все повече ще бъде задоволявано от нови производствени мощности в развиващите се икономики.

2. РАЗМЕР НА СЕКТОРА И ОСНОВНИ ПРОИЗВОДИТЕЛИ В ЕС

В ЕС през 2010 г. функционират 2910 предприятия с предмет на дейност производство на цветни метали, като най-голям дял от тях са в Германия (21,2 %, или 616 бр.) и Италия (20,7 %, или 603 бр.). Над 1/2 от предприятията са ангажирани в производството на алуминий, около 12 % в това на мед, 9 % олово, цинк и калай и около 25 % на други цветни метали. Статистическите данни не показват значително намаление броя на металургичните предприятия след кризата от 2008 г., по-скоро подобна тенденция може да се наблюдава в дългосрочен период и то поради евентуално изместване на производството към нововъзникващите пазари. За разлика от почти константния общ брой при отделните производства се наблюдават определени промени – понижават се броя на производителите на мед (с 16,5 %, от 416 бр. през 2008 г. на 347 бр. през 2010 г.; най-голямо понижение се наблюдава в Обединеното Кралство, Италия и Испания), а се увеличава този на производителите на алуминий (с 4 %, или 62 броя). Оборътът на предприятията, произвеждащи цветни метали е малко над 97 млрд. евро през 2010 г. След драстичния спад – с повече от 1/3 през 2009 г. спрямо предходната година, през 2010 г. той отчита известно възстановяване, но остава с близо 15 % под нивата от 2008 г. По отношение на отделните метали динамиката е аналогична. Основен принос за оборота имат производството на алуминий (42,5 %, или 41,2 млрд. евро) и това на мед (36 %, или 35 млрд. евро). За 2010 г. не са налични данни за оборота на предприятията, произвеждащи олово, цинк и калай като данните за 2008 г. и 2009 г. са съответно 11,1 млрд. евро и 8,1 млрд. евро. Близо 1/3 (28,2 млрд. евро) от общия оборот се реализира от немски металургични предприятия, следвани от италиански (11,3 %, или 11 млрд. евро), френски (10,7 %, или 10,4 млрд. евро) и испански (10,2 %, или 9,9 млрд. евро).

Европейските производители на цветни метали към 2010 г. осигуряват работа на около 192,8 хил. души, като определено може да се твърди за съкращения в подотрасъла в резултат на сътресенията след 2008 г. Конкретното изражение е 35,4 хил., или 16 % по-малко през 2010 г. спрямо 2008 г. В процентно отношение най-голям е спадът на заетите при производството на мед – 19 %, или 8,7 хил. души, следван от това на олово, цинк и калай – 15 %, или 3,5 хил. души. При производството на алуминий заетите са с 14 % по-малко, което в случая е равносилно на 16,9 хил. души. Най-голям е броят на заетите в Германия, където в тази дейност са ангажирани над 50 хил. души. Чрез съкращения на персонала предприятията успяват до известна степен да компенсират спада в рентабилността, породен от понижаването на цените на продукцията и на реализираните обеми. Производителността на труда (измерена чрез показателя оборот на един зает) се повишава при

повечето подотрасли на цветната металургия, като понижение се отчита единствено при производството на алуминий.

Таблица 1. Основни показатели на подотраслите на цветната металургия в ЕС през 2010 г.

Показатели	Цветни метали	Алуминий	Олово, цинк и калай	Мед	Производство на други цветни метали	Отливки от леки метали	Отливки от други цветни метали
Брой предприятия (брой)	2 910	1 580	248	347	720	2 079	1 739
Оборот (млн. евро)	97 015	41 223,2	N/A	34 969,0	6 916,6	11 484,2	5 994,8
Оборот на едно предприятие (млн. лв.)	33,3	26,1	N/A	100,8	9,6	5,5	3,4
Брой на заетите (стотици души)	1 92,8	1 03,0	20,3	36,5	17,9	78,9	28,5
Оборот на един зает (хил. евро)	N/A	400,2	N/A	958,1	386,4	145,6	210,3

Източник: Евростат.

Забележка: В данните за общо цветни метали са включени тези за производството на алуминий, олово, цинк, никел, мед и на др. цветни метали. Не се включват данните за производството на отливки от леки метали и отливки от други цветни метали.

Основните страни производителки на отделни метали са следните:

- алуминий – Германия, Франция, Обединеното Кралство, Испания, Холандия;
- цинк – Испания, Германия, Финландия, Белгия, Франция;
- мед – Германия, Полша, Белгия, Швеция, Испания;
- олово – Германия, Обединеното Кралство, Италия, Франция, Испания;
- никел – Финландия, Обединеното Кралство, Гърция, Франция.

3. ВЪНШНА ТЪРГОВИЯ С ЦВЕТНИ МЕТАЛИ

Традиционно ЕС е нетен вносител на цветни метали, като дефицитът с този вид продукти достига своя максимум от 27,3 млрд. евро през 2007 г. (вж. Таблица 2)². Отрицателно търговско салдо е отчетено при всички видове цветни метали, като с основен принос за общите резултати са алуминият и медта. От 2004 г. до 2007 г. вносът на цветни метали в стойност отчита непрекъснато нарастване, като средния му темп за този период е 28,4 %, но съществена част от това повишение, особено през последните две години, се дължи на ценови фактори³. През този период вносът също отчита повишение, но с изоставащи темпове – 20,9 %. С настъпването на световната и финансова криза и срива на индустриалното производство потреблението на цветни метали се свива значително, което от своя страна рефлектира в спад на търгуваните обеми. Освен това цените на цветните метали се понижават драстично, като например през 2008 г. цените на алуминия и медта се понижават с по 2 %, а през 2009 г. понижението е съответно с 35 % и 26 %. При останалите цветни метали понижението е дори по-голямо, като тях при цените се сричат още през 2008 г. Като резултат дефицитът в търговията до голяма степен е преодолян. През 2009 г. той е едва 7,5 млрд. евро, или над 72 % по-нисък от този, отчетен две години по-рано. От 2010 г. се наблюдава постепенно възстановяване и през следващата година износьт надминава предкризисните си нива и като стойност и като количество (количеството на износа не отчита понижението дори и през кризисната 2009 г.). Доста различна е ситуацията при вноса, който не успява да се възстанови и като стойност и като обем. Тази противоположна динамика до голяма степен е показателна за настъпващите изменения в световната карта на промишленото производство. Развиващите се икономики, и в частност тези от т.нар. група БРИКС и най-вече Китай, все повече се утвърждават като водещи производители на готови изделия, като освен това бурното икономическо развитие в тези страни представлява голям импулс за строителния им сектор. Това води до постепенното им утвърждаване като водещи потребители на цветни метали, като голяма част от тях те все още си осигуряват чрез внос.

² В анализа не е включена групата „сребро, платина и др.“

³ Показателно за поскъпването на металите е повишението на индекса на МВФ отразяващ изменението на техните цени, който за 2007 г. спрямо 2004 г. се повишава със 124 %.

Таблица 2. Внос, износ и търговски баланс на ЕС с цветни метали (млн. евро)

Продукт	Показател	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Цветни метали	Внос	15 883	25 116	41 903	47 398	38 019	21 842	36 689	42 633	36 054
	Износ	7 392	13 513	17 831	19 991	20 419	14 367	19 912	25 822	25 109
	Търговски баланс	-8 492	-11 603	-24 072	-27 407	-17 600	-7 475	-16 777	-16 811	-10 945
Сребро, платина и др.	Внос	2 038	2 682	4 713	4 938	4 713	3 733	6 690	7 575	6 449
	Износ	1 279	2 885	3 559	4 833	6 267	2 917	4 593	7 853	5 973
	Търговски баланс	-759	204	-1 154	-105	1 554	-816	-2 097	278	-476
Мед	Внос	3 581	6 182	12 849	12 858	10 562	6 050	9 222	10 948	9 197
	Износ	1 996	3 642	5 634	5 881	5 941	5 302	7 073	8 888	9 710
	Търговски баланс	-1 585	-2 540	-7 214	-6 977	-4 622	-748	-2 149	-2 059	513
Никел	Внос	1 619	3 678	6 087	7 526	4 405	2 018	4 132	4 489	3 447
	Износ	453	1 099	1 695	2 226	1 580	1 016	1 523	1 768	1 697
	Търговски баланс	-1 165	-2 578	-4 392	-5 299	-2 825	-1 002	-2 609	-2 721	-1 749
Алуминий	Внос	6 756	9 624	14 158	16 436	14 004	7 818	12 652	15 003	13 145
	Износ	2 933	4 723	5 481	5 492	5 247	4 039	5 025	5 470	5 678
	Търговски баланс	-3 822	-4 901	-8 677	-10 944	-8 757	-3 779	-7 626	-9 533	-7 467
Олово	Внос	212	415	498	762	579	350	543	623	535
	Износ	56	101	116	181	267	383	462	375	392
	Търговски баланс	-156	-315	-382	-582	-311	33	-81	-248	-143
Цинк	Внос	370	471	1 340	2 052	777	468	919	839	653
	Износ	223	328	604	601	295	260	505	530	720
	Търговски баланс	-147	-142	-736	-1 451	-482	-207	-415	-309	67
Калай	Внос	314	436	507	665	777	416	780	1 018	750
	Износ	29	63	69	76	99	62	95	126	95
	Търговски баланс	-285	-373	-438	-589	-678	-354	-685	-892	-655
Цветни метали, нкд	Внос	993	1 629	1 753	2 161	2 202	989	1 750	2 137	1 878
	Износ	422	672	672	701	724	388	635	812	843
	Търговски баланс	-571	-957	-1 080	-1 460	-1 478	-601	-1 115	-1 326	-1 035

Източник: Евростат.

При анализа на стоковата структура на търговията с цветни метали се забелязва, че във вноса на страните от ЕС преобладават непреработените продукти докато при износа ЕС се специализира в тези с по-висока степен на преработка, съответно носещи по-голяма добавена стойност. Поради тази причина средните цени по износа на отделни цветни метали и различни изделия от тях превишават съответните цени по вноса. Изключение от това правят единствено оловото и калая.

Географска структура на износа на цветни метали

Традиционно преобладаваща част от износа на цветни метали на страните от ЕС е насочен към други членки на общността. През 2012 г. дялът на вътрешнообщностните доставки е 74,8 % от общия износ, но определено трябва да се отчете и фактът, че при него се отчита известна тенденция на понижение като през 2007 г. той е 81,5 %. Преориентацията на европейските производители към клиенти от трети страни е изключително видна след 2008 г. За 2012 г. спрямо 2008 г. стойността на изнесените цветни метали към държави извън съюза се повишава с 35,2 %, докато вътрешнообщностните доставки се понижават с 2,3 %. Съответните показатели, но измерени чрез търгуваните количества са повишение от 29 % за страни извън ЕС и спад с 5 % към държави членки. Аналогични тенденции са валидни не само общо за групата на цветните метали, но и без изключение за почти всички нейни представители⁴.

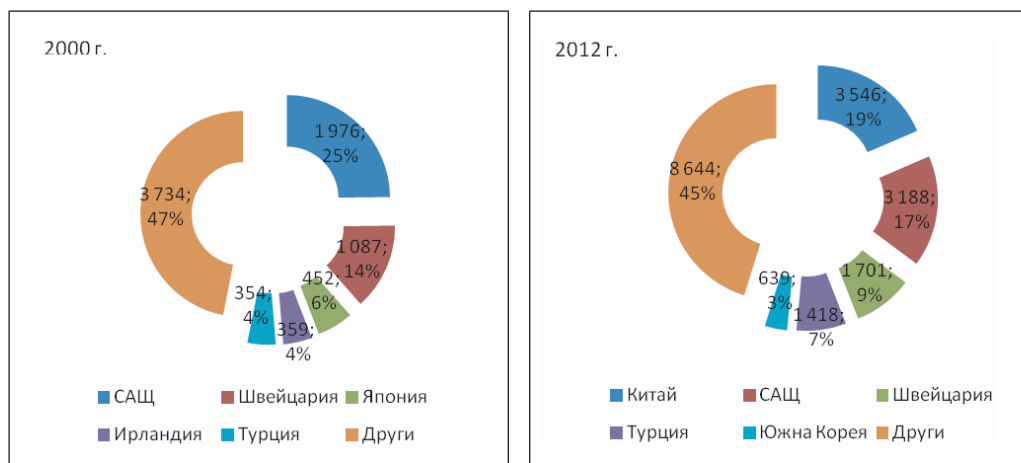
Причините за подобни промени в експортната структура на европейските страни могат да се обяснят с фактори, както от вътрешен така и от външен характер. Към първите се отнасят по-тежките последици които има световната финансова и икономическа криза за страните от стария континент и последвалите я проблеми със задлъжнялостта при повечето държави. В резултат голяма част от страните членки преминаха или преминават през периоди на рецесия, които са съпроводени със спад в промишленото производство и съответно по-слабо търсене на метали. Конкретно могат да се посочат и големите трудности, които изпитват определени отрасли, основни потребители на цветни метали, а именно автомобилостроенето, строителството, електротехниката, производството на потребителски стоки с дълготрайна употреба и др. Известна роля за намаленото потребление на метали може да се каже, че има въвеждането на нови производствени технологии и внедряване в производството на продукти заместители. Освен това за нарастването на износа

⁴ Интерес представлява фактът, че наблюдаваните промени при износа на групата „Сребро, платина и др. метали от групата на платината“ са противоположни. При тях за аналогичния период износът в стойност към ЕС нараства със 78,6 %, а този към трети страни се понижава с 4,7 %. Тази група не е включена в общия анализ.

към трети страни значение имат и усилията на ЕС за по-пълно оползотворяване на отпадъците и съответно използването на вторичен ресурс. Паралелно с това бурното икономическо развитие на нововъзникващите пазари, което на този етап в голямата си част е основано на интензивно използване на суровини, е причина за бързите темпове на нарастване на търсенето на подобни суровини от тяхна страна.

Данните за износа към отделни страни напълно потвърждават горепосочената тенденция. През 2000 г. основни експортни партньори на ЕС са предимно развитите страни, като нормално с оглед на транспортните разходи на този вид продукти преобладават съседни на съюза държави. Най-голям клиент на предприятията от цветната металургия от ЕС е САЩ, към която е насочен почти 1/4 от целия износ към трети страни. На следващо място е Швейцария с приблизително 14 %, а дялът на следващите в класацията е значително по-малък. През 2012 г. като водещ експортен пазар се очертава Китай, който е с дял от 18,5 % от общия износ на цветни метали към трети страни. Експортът (в стойност) към азиатската икономика за този период бележи впечатляващо повишение от близо 13 пъти. Други бързоразвиващи се икономики, като Турция, Южна Корея, Индия, Русия, Бразилия, също отчитат впечатляващи темпове на нарастване за 2012 г. спрямо 2000 г.

Фиг. 1. Географска структура на износа на ЕС на цветни метали към трети страни за 2000 г. и 2012 г. в стойност (млн. евро) и дял (%)



Източник: Евростат.

Търговия с основни цветни метали

Мед

ЕС е един от водещите потребители на мед, като заедно с голямата зависимост от вноса на суровина за неговото производство е нормално по-голямата част от износа да е под формата на вътрешнообщностни доставки. Все пак трябва да се отбележи, че през 2000 г. износът към трети страни е около 1/5 от общия експорт, а през 2012 г. този дял е малко над 30 %. Подобна е ситуацията и при отчитането на износа в количествено изражение.

Подгрупата с най-голямо присъствие в износа и към ЕС и към трети страни е рафинираната мед. Но въпреки това може да се каже, че в структурата на износа към двете направления съществуват определени различия. Рафинираната мед съставлява 33,8 % от общия износ към държави членки, докато към страни извън съюза този процент е с около 10 пр.п. по-висок. Противоположна е ситуацията при медната тел от рафинирана мед, където дялът на ЕС – 24,1 % е с 8,3 пр.п. по-висок. От останалите групи продукти и въобще като цяло не може да се твърди, че износът към ЕС е съставен от продукти с по-висока степен на преработка и добавена стойност.

От държавите извън съюза най-значим експортен пазар на медни продукти определено е Китай. През 2012 г. към тази страна е насочен близо 9 % от износа на ЕС (близо 30 % от този към трети страни). Около 85 % от експорта е рафинирана мед, а на следващо място с 3,7 %-ен дял е нерафинираната мед.

Следващите по големина експортни пазари са Турция, САЩ и Швейцария, като техният дял в общия износ на медни продукти е съответно 2,8 %, 2,7 % и 2,5 %. Докато стоковата структура към Турция се приближава до тази при Китай, то при останалите две страни се наблюдават съществени различия в полза на продуктите с по-висока степен на преработка. При САЩ рафинираната мед съставлява едва 2,9 % от общия износ, а с по-голям дял са продукти като медни плочи, листове и ленти с около 40 %. При Швейцария 2/5 от износа представляват медни проводници от рафинирана мед.

Алуминий

Силната зависимост на ЕС от вноса на цветни метали проличава дори още по-силно при алуминия. След 2000 г. дялът на вътрешнообщностните доставки в общия износ не пада под 80 %. Като за разлика от медта той остава устойчив и след това. През 2012 г. 81,1 % от износа на държавите от ЕС се реализира на пазарите на други страни членки, докато държавите извън съюза формират едва 18,9 %.

При този метал доста по-ясно се открояват различията в стоковата структура на експорта към и извън ЕС, като за последния в много по-голяма степен са характерни продукти с висока добавена стойност. В износа към

трети страни през 2012 г. преобладават алуминиеви плочи, листове и ленти с дял от 43,2 %, като съответният процент във вътрешнообщностните доставки е 28,4 %. Друга разлика е по-високият дял (22,3 %) към трети страни на алуминиевото фолио спрямо 11,4 % при вътрешнообщностната търговия. Противоположна е ситуацията при алуминиевите сплави, които съставляват 26,6 % от експорта към страни членки и едва 7,4 % от този към трети страни.

Като експортни дестинации извън ЕС се открояват САЩ (3,1 % от общия износ и 16,5 % от този към трети страни) и Швейцария (2,6 % и 13,5 %), а на следващо място с равни дялове са Китай и Турция (по 1,1 % и 5,9 %). Към САЩ, Китай и Турция основно се изнасят алуминиеви плочи, листове и ленти (съответно 52,5 %, 66 % и 53,3 % при трите страни) и на второ място алуминиево фолио, като в износа към Швейцария последното има най-голям дял (близо 40 %), следвано от алуминиевите пръти и профили (малко над 30 %).

4. ДЕТЕРМИНАНТИ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТТА НА ЦВЕТНАТА МЕТАЛУРГИЯ В ЕС

Бъдещите конкурентни позиции на предприятията от цветната металургия на ЕС на международните пазари ще се определят от няколко фактора, основните сред които са *политиките по отношение на околната среда, приложението на системата за търговия на емисии, енергийната политика и развитието на енергийните пазари, търговската политика, достъпът до суровини, рециклирането на метали и постиженията на научна и развойна дейност в тази сфера.*

Политика в областта на околната среда

Политиката по отношение на околната среда е със съществени последици върху цветната металургия в ЕС. Различни изисквания са причина за увеличаване на инвестиционните и административните разходи на предприятията от подотрасъла, което често ги поставя в неблагоприятна позиция спрямо конкурентите от трети страни. Като най-значими за цветната металургия могат да се посочат три направления на политиката в областта околната среда:

1. Стандарти за околната среда (напр. за контрол върху замърсяването IPPC/IED);
2. Отпадъци (третиране и рециклиране)⁵;

⁵ Директива 2008/98/ЕО на Европейския Парламент и на Съвета от 19 ноември 2008 г. относно отпадъците.

3. Защита на околната среда и човешкото здраве от вредни вещества (REACH)⁶.

1. Стандарти за опазване на околната среда

В тази сфера от основно значение са:

- Директивата за комплексно предотвратяване и контрол на замърсяването⁷. Съгласно нея всички инсталации трябва да достигнат определени нива на енергийна ефективност и да ограничат вредните емисии до определено ниво, за да получат разрешителни за извършване на дейност. Конкретно за цветната металургия това е свързано с инвестиции в производството и евентуално по-голям дял на електроенергията в използваните енергоизточници.

- Директивата относно качеството на атмосферния въздух и за по-чист въздух за Европа акцентира върху намаляването на вредните ефекти върху човешкото здраве посредством мониторинг и контрол на качеството на въздуха и намаляването на нивата на замърсяване⁸. Конкретно цветната металургия е засегната чрез изискванията за съдържанието на арсен, кадмий, живак, никел и полициклични ароматни въглеводороди в атмосферния въздух.

- Директива за установяване на рамка за действията на Общността в областта на политиката на водите⁹. Тя установява „приоритетни опасни вещества“ и „приоритетни вещества“ и акцентира върху ограничаване на тяхното използване. В състава на последните влизат никелът и оловото.

2. Третиране и рециклиране на отпадъци

Само малка част от отпадъчните продукти на предприятията от цветната металургия са класифицирани като опасни. Въпреки това законодателството в областта на третирането на отпадъци, включително и по отношение класифицираните като неопасни, има своето отражение върху цялостното представяне на подотрасъла. Конкретно те могат да бъдат причина за допълнителни разходи за изпълнение на определени технически изисквания (например за съхранението на опасни отпадъци), за допълнителни опаковка и етикетировка на отпадъчни материали и др.

Важна част от законодателството на ЕС е тази, насочена към стимулирането и използването на скрап от страна на металургичните предприятия.

⁶ Регламент (ЕО) № 1907/2006 на Европейския Парламент и на Съвета от 18 декември 2006 г. относно регистрацията, оценката, разрешаването и ограничаването на химикали (REACH), за създаване на Европейска агенция по химикали.

⁷ Директива 2008/1/ЕО на Европейския Парламент и на Съвета от 15 януари 2008 г. за комплексно предотвратяване и контрол на замърсяването.

⁸ Директива 2008/50/ЕО на Европейския Парламент и на Съвета от 21 май 2008 г. относно качеството на атмосферния въздух и за по-чист въздух за Европа.

⁹ Директива 2000/60/ЕО на Европейския Парламент и на Съвета от 23 октомври 2000 г. за установяване на рамка за действията на Общността в областта на политиката за водите.

В момента между 40 % и 60 % от крайната продукция се произвежда от скрап. Използването на скрап допринася съществено за намаляване на разхода на енергия и на отделяните вредни емисии в процеса на производство. Усилията с оглед на оползотворяване на металните отпадъци са още по-важни с оглед на растящото търсене на суровини за металургията в световен мащаб и нарастващата вероятност добивните предприятия да не могат да отговарят на нарастващото потребление на цветни метали и на преработвателния капацитет на металургичните предприятия. Стимулирането на по-пълното оползотворяване на скрапта определено може да се счита като един от възможните и ефикасни начини за повишаване на конкурентоспособността на европейските металургични предприятия.

3. REACH

През 2007 г. влиза в сила Регламент относно регистрация, оценка, разрешаване и ограничаване на химикали. В резултат определени химически вещества не могат вече да се използват при производството и обработката на продукти на цветната металургия. Основно въздействие на REACH върху цветната металургия е, че всички метали трябва да бъдат регистрирани, като по този начин се увеличава административната тежест. Всички разходи за предприятията от цветната металургия, свързани с изпълнението на регламента се оценяват на 150-200 млн. евро¹⁰.

ЕС очевидно е лидер при развитието и прилагането на тази политика в областта на екологията. Въпреки че води до увеличаване на производствените разходи, тя също стимулира иновациите и технологичното развитие и до известна степен допринася за силната позиция на предприятията от цветната металургия от ЕС по отношение на енергийната ефективност, рециклирането и създаването на иновативни продукти.

При разглеждане на въздействието на политиките в областта на околната среда, е важно да се направи разграничение между различните дейности по производствената верига в рамките на цветната металургия. Политиките в областта на околната среда, насочени към химически и специфични материали, използвани при процеса на рефиниране имат по-големи последици върху разходите на предприятията от началните звена на производствената верига. В същото време разходите за отговаряне на екологичните изисквания, от страна на предприятията произвеждащи продукти с по-голяма степен, т.е. от следващите звена от веригата, са относително по-ниски. Конкретен пример са фирмите, произвеждащи продукти, които са предназначени за директна употреба в автомобилостроенето, електрониката и телекомуникациите, възобновяемите енергоизточници и др.

¹⁰ Европейска асоциация на металопроизводителите.

Законодателството на ЕС в областта на околната среда е сред най-напредналите и амбициозен, но то често поставя предприятията от подотрасъл цветна металургия в неизгодно положение при конкуренцията с производители от трети страни. Развиващите се и нововъзникващите пазари имат значително по-облекчено законодателство в тази област, което води до по-ниски разходи за спазването и прилагането на различните разпоредби. Освен това в развити страни като САЩ, Канада, Япония и държавите от ЕАСТ, политиките в областта на околната среда, въпреки че е сравнима с тези на ЕС, то те се прилагат по-прагматично, като по този начин се намаляват разходите по привеждане към нейното съответствие.

Конкретните проявления на политиката в областта на опазването на околната среда се различават съществено между отделните страни, което прави тяхното сравнение трудно, дори невъзможно. Все пак от значение е поне открояване на най-важните различия между водещите световни производители. През последните години Китай полага усилия за разработване, прилагане и изпълнение на законова рамка за опазване на околната среда, но определено тя е по-облекчена от тази в ЕС. Например в нея не се включва контролът и предотвратяването на замърсяването на въздуха. Русия няма специфично законодателство по отношение на отпадъчни материали. Страната има система за предотвратяване и контрол на замърсяването на околната среда, която е подобна на тази в ЕС за издаване на разрешителни за производствените инсталации. Определянето на нейният ефект обаче е трудно, тъй като намаляването на емисиите в страната се дължат предимно на продължителният процес на деиндустриализация на икономиката ѝ. В Индия законодателството в областта на околната среда е много слабо и ограничено по обхват. То касае основно замърсяването на водата и въздуха и опазването на природата и дивите животни. В страната обаче няма специално законодателство за рециклиране на отпадъчни материали.

Разходите по спазването на изисквания, свързани с опазването на околната среда са по-високи в ЕС, отколкото в повечето други развиващи се страни като Индия, Русия, Китай и Бразилия. Освен това, предприятията в развитите страни, извън ЕС, не се сблъскват с такава бюрократична тежест. Въпреки това на този етап по-високите екологични изисквания не се оказват ключов фактор за прехвърляне на производствени мощности в други страни. Дори когато го правят, предприятията инвестират в инсталации, които отговарят на най-високите екологични стандарти, които се прилагат при поделенията им в други държави.

Система за търговия с емисии

Европейската Система за търговия с емисии (СТЕ) функционира от януари 2005 г.¹¹ Тя обхваща около 12 000 индустриални инсталации в ЕС, които генерират около 2 млрд. тона емисии въглероден диоксид годишно. През 2008 г. е направена ревизия на СТЕ, в резултат на което обхватът и е увеличен. Включени са и други парникови газове, както и допълнителни индустрии, за които е характерна висока енергоемкост, като например производството на алуминий и на други цветни метали¹². Ревизията очертава правилата, залегнали в третата фаза на системата – 2013 – 2020 г., една от чийто основни цели е изпълнението на заложените цели в „Стратегия 2020“ цели в областта на екологията¹³.

СТЕ определено оказва влияние върху конкурентоспособността на предприятията от цветната металургия в ЕС, тъй като увеличава производствените разходи спрямо тези на производителите от трети страни. В допълнение към преките емисии на въглероден диоксид от производството, подотрасъла е изправен пред прехвъряне на „косвени разходи“ посредством по-високи цени на електроенергията или оскъпяването на производството ѝ чрез собствени източници.

Структурата на производствените разходи е особено важна при производството на мед и алуминий, но има своето значение и за цинк, никел и олово. Цените на мед и алуминий, както и тези на останалите цветни метали, се определят на международните пазари (в конкретния случай на Лондонската метална борса (ЛМБ)), докато разходите, с изключение на тези за материали, на местно ниво. На конкурентите на европейските производители не се налага да калкулират разходи за търговията с емисии. Въпросните разходи не се отразяват в крайните цени на медта, цинка или алуминия, а са свързани само с ценовата структура на европейските производители. От своя страна производителите на цветни метали не могат да прехвърлят разходите свързани със СТЕ към следващото звено в производствената верига. Това означава, че те са в по-неизгодна позиция спрямо конкурентите си от трети страни и се създават предпоставки за изнасяне на производства извън ЕС. С други думи поради търговията с емисии подотрасъла на цветните метали в ЕС е изпра-

¹¹ Директива 2003/87/ЕО на Европейския Парламент и на Съвета от 13 октомври 2003 г. за установяване на схема за търговия с квоти за емисии на парникови газове в рамките на Общността.

¹² Директива 2008/101/ЕО на Европейския Парламент и на Съвета от 19 ноември 2008 г. за изменение на Директива 2003/87/ЕО с цел включване на авиационните дейности в схемата за търговия с квоти за емисии на парникови газове в рамките на Общността.

¹³ Конкретна цел на „Стратегия 2020“ в областта на екологията е до 2020 г. емисиите на парникови газове в ЕС да бъдат намалени с 20 % спрямо нивата им от 1990 г.

вен пред сериозен риск от движение на производители в посока извън ЕС. Поради тази причина в европейските директиви касаещи СТЕ определени подотрасли, включително цветната металургия, получават известни количества безплатни емисии.

Много изследвания сочат СТЕ на ЕС, като потенциална причина за преместване на производствени мощности извън границите на съюза. Все пак е трудно да се оцени това, тъй като върху подобен процес влияят и много други фактори. Би било пресилено като причина за тази релокация на дейности да бъде обвинявана единствено СТЕ. При цветната металургия от значение са и други разходи, които се определят на регионално ниво, като например тези за труд и за електроенергия. Макар че СТЕ има влияние върху последните, редица други фактори като достъпа до суровини, енергийният микс, либерализацията на енергийните пазари, имат доста по-голямо значение. Освен това капиталовите разходи при организацията на производствата също могат да варират значително за отделните региони и конкретните производствени мощности.

В крайна сметка, несигурността относно ефектите, които ще породи СТЕ и как тя ще бъде приложена от отделните членки, могат да укажат негативно влияние на решения за инвестиране в цветната металургия в ЕС. Прехвърлянето на разходите за емисии в цените на електричеството и съответно тяхното повишение ще затрудни решенията за инвестиране.

Енергийни пазари и политики

Цветната металургия е един от най-енергоемките подотрасли в Европа. Тя е силно уязвима на енергийни шокове, повишаващите се цени на енергоносителите и на екологични политики, като например СТЕ. Всички те представляват реална заплаха за конкурентоспособността на подотрасъла в международен план. Отделните производства са засегнати по различен начин и в различна степен от покачващите се разходи за енергия. Погледнато по отношение на потреблението на енергия за производството на единица продукция най-засегнати от поскъпването на енергоносителите са производствата на алуминий, цинк и мед. Един от най-важните начини за постигане на по-висока енергийна ефективност и оттук намаляване на зависимостта на производството от цените на енергията е увеличаването на използването на скрап като суровина за производството на крайни продукти.

По данни на Агенцията за енергийна информация цените на електроенергията за индустриални потребители в страните от ЕС са значително по-високи в сравнение с повечето други държави основни производителки на цветни метали, като САЩ, Канада и особено Русия. Освен това при отделните страни цените на електроенергията се характеризират със съществени различия по отношение на своята динамика. От 2000 г. до 2007 г. електроенергията в Германия, Италия и Испания поскъпва повече от два пъти, докато

при САЩ и Канада то е с около 20%. За този период значително повишение (над два пъти) се отчита и в Русия, но въпреки това равнището на цената е много по-ниско от това на основните ѝ конкуренти. Дори в Япония, където в началото на новото хилядолетие цената на електроенергията е около три пъти по-висока отколкото в повечето страни в ЕС, към 2007 г. разликата почти е преодоляна.

Определено за силната динамика на цените на електроенергията в ЕС и за преобладаващата тенденция на покачване имат въвеждането на СТЕ и либерализацията на енергийния пазар. Поради тази причина е необходимо да се търсят някакви начини за държавно подпомагане на предприятията от цветната металургия, естествено доколкото го позволява определено чувствителното в това отношение европейско законодателство.

Търговска политика

Тарифни ограничения

Вносните мита за цветните метали в ЕС се различават в зависимост от степента на преработка на продуктите. Те са ниски, в няколко случая 0% за необработени метали и по-високи за междинните и крайните продукти. По отношение на конкретни метали, най-високи са цените на алуминия и производените от него продукти. В резултат на различни споразумения за свободна търговия продукцията на отделни страни, изнасящи за ЕС, е частично или напълно освободена от мита. Например, първичен алуминий и полуготови продукти от алуминий са освободени от мита, когато са с произход страни, с които ЕС има Преференциални споразумения за търговия. Такива са Норвегия, Исландия, отделни държави от Югоизточна Европа (например Босна и Херцеговина, Черна гора, Хърватия), средиземноморските страни (Турция и Египет) и страните от АКТЕБ (напр. Гана и Мозамбик).

Митата, налагани от трети страни (свързани с износа на ЕС) също се различават значително и докато тарифите обикновено са били намаляни в рамките на отделните кръгове на СТО, все още има важни експортни пазари, където ставките остават значителни. Такъв пример може да се даде с Бразилия, Китай и САЩ и Индия, Япония, Русия и Южна Корея.

Въпреки че вероятно не са единственият фактор, тези мита са поне частично обяснение на ниски нива на износа на определени продукти към тези страни. Освен това страни като Индия и Китай също прилагат значителни мита, отразяващи промишлената и търговската им политики, насочени към подпомагане месните производители на продукти на цветната металургия с по-висока степен на преработка. По този начин те ги предпазват от внос на вътрешния пазар и подпомагат развитието на импортозаместващи отрасли.

Импортните мита в ЕС се считат и като един вид компенсация на производителите за по-високите цени на енергоносителите, но те определено не

могат да се считат за решение на проблема за загубата на конкурентоспособност в това отношение. Освен това докато митата на металите увеличават печалбата на производителите те имат негативен ефект върху компаниите произвеждащи продукти с по-висока степен на преработка, тъй като те увеличават техните разходи за суровини.

Нетарифни ограничения

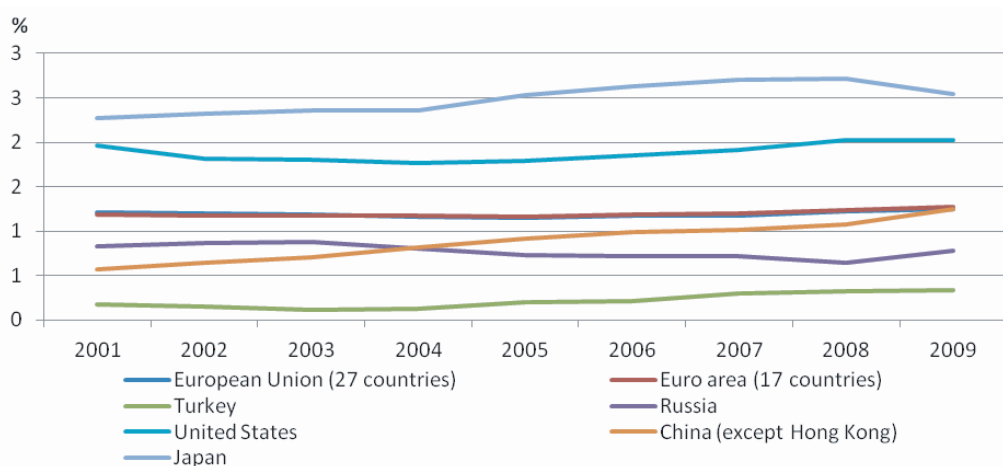
Въпреки че тарифните ограничения касаещи цветната металургия са ниски и намаляват с всеки от следващите кръгове на ГАТТ, нетарифни ограничения все още са проблем и придобиват по-голямо относителното значение.

ЕС си е поставил амбициозни цели по отношение на нетарифните ограничения – в рамките на СТО и в своите двустранни и регионални търговски преговори съюзът се стреми да постигне споразумения, които включват взаимно отстраняване на нетарифните ограничения. Ключови нетарифни ограничения, касаещи цветната металургия, се отнасят до: технически бариери на търговията (ТПТ); митническите процедури; държавна подкрепа и политика в областта на конкуренцията и правата на интелектуална собственост.

Научна и развойна дейност

Както няколкократно бе споменато цветната металургия е подотрасъл, в който конкуренцията е предимно ценова. В този контекст изключително важен елемент в постигането на добри конкурентни позиции е използването на най-новите достижения на научната и развойна дейност. В тази област ЕС все още има предимства пред своите конкуренти, но определено и другите страни инвестират значителни средства в това направление. През 2009 г. разходите за НРД на корпоративния сектор в ЕС съотнесени към БВП са 1,25 %. В това отношение съюза изостава значително от Япония (2,54 %) и САЩ (2,02 %), а други страни като Китай увеличават значително инвестициите в НРД (0,57 % от БВП през 2001 г. до 1,25 % през 2009 г.).

Фиг. 2. Разходи за НРД на корпоративния сектор към БВП



Източник: Евростат.

5. ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Цветната металургия в ЕС е дейност с дългогодишни традиции. Въпреки затрудненото положение, в което се намира и силната международна конкуренция с която се сблъсква подотрасълът, съюзът най-вероятно ще продължи да е един от основните участници в глобален план. В резултата на постоянен натиск за понижаване на разходите това производство се превръща в силно технологично напреднало, капиталово интензивно и ресурсоефективно. Но определено допълнителни усилия трябва да се положат в други насоки, като една от най-важните е постигането на по-висока суровинна сигурност. Един от най-възможните пътища в тази посока, който ясно се очертава на хоризонта, е по-пълното оползотворяване на металните отпадъци. Към момента ЕС значително превъзхожда останалите страни в това отношение. Докато не съществува съмнение, че директивите на ЕС в тази сфера имат позитивно отражение върху цветната металургия, то твърде дискуссионен въпрос остава политиката в областта на екологията. Свързаните с нея изисквания предизвикват редица допълнителни разходи за производителите, с които техните конкуренти извън съюза не се сблъскват. В този контекст европейските лидери трябва да намерят баланс между екологията и икономическата ефективност и да се стремят да не допуснат изнасяне на производствата към трети страни.

ЛИТЕРАТУРА

1. Commission of the European Communities, 2006, "Analysis of economic indicators of the EU metals industry: the impact of raw materials and energy supply on competitiveness", Commission Staff Working Document, SEC(2006) 1069.
2. Rademaekers, K., 2011, "Competitiveness of the EU Non-ferrous Metals Industries", FWC Sector Competitiveness Studies.
3. Директива 2000/60/ЕО на Европейския Парламент и на Съвета от 23 октомври 2000 г. за установяване на рамка за действията на Общността в областта на политиката за водите.
4. Директива 2003/87/ЕО на Европейския Парламент и на Съвета от 13 октомври 2003 г. за установяване на схема за търговия с квоти за емисии на парникови газове в рамките на Общността.
5. Директива 2008/101/ЕО на Европейския Парламент и на Съвета от 19 ноември 2008 г. за изменение на Директива 2003/87/ЕО с цел включване на авиационните дейности в схемата за търговия с квоти за емисии на парникови газове в рамките на Общността.
6. Директива 2008/98/ЕО на Европейския Парламент и на Съвета от 19 ноември 2008 г. относно отпадъците.
7. Регламент (ЕО) № 1907/2006 на Европейския Парламент и на Съвета от 18 декември 2006 г. относно регистрацията, оценката, разрешаването и ограничаването на химикали (REACH), за създаване на Европейска агенция по химикали.
8. <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>
9. www.imf.org
10. <http://www.eurometaux.org/>

СПЕЦИФИКА НА ОРГАНИЗАЦИОННАТА КУЛТУРА НА ФРЕНСКА ФИРМЕНА ОРГАНИЗАЦИЯ

Елена Кац

THE ORGANIZATIONAL CULTURE'S CHARACTERISTICS OF THE FRENCH COMPUTER ENTERPRISE

Elena Kats

ABSTRACT: The organizational culture is a scientific area and an object of analysis. At the same time many researchers in the management sphere are interested in the specific of the organizational culture. The realization of the organizational strategy is supported by the culture and the communication among the members of the organization is presented by it. At the situation of economical crisis the organization is needed of developing and stabilising the whole structure of the organization. Cameron and Freeman determined four types of the organizational culture. In the context of the realized analysis are exposed results of pilot research with the employees in a french firm for informational services and advertisement. Especially our efforts are orientated to explore and to describe the established types of the organizational culture of that french enterprise.

KEYWORDS: organizational culture, Cameron and Freeman, types of the organizational culture, cultural differences, employees-computer specialists.

Организационната култура като научна област, обект на анализ и средство за управление, привлича вниманието на автори от много области вече повече от 20 години. Тя представлява интерес за учениите в сферата на управлението. Организационната култура се използва за обяснение на спецификата на процесите в организацията. Тя оказва съществено влияние върху целите, нагласите, желанията, мотивацията и ценностите на работещите в организацията; създава чувство за общност, единство и идентичност на служителите. Организационната култура се намира в тясна взаимовръзка с останалите елементи на организацията. Тя подпомага реализирането на стратегията на организацията; обвързана е с лидерството посредством ценностите, които биват внушавани; задава рамката на комуникацията между членовете на организацията; поддържа и се определя от структурата, ценностите ѝ се залагат в критериите на системата за възнаграждения и пр.

Успешната диагностика на организационната култура и управлението ѝ става особено значим за този процес, нараства и в следствие на усложнява-

нето и непредсказуемостта на заобикалящата среда в днешни дни. Този факт затруднява максимално адаптацията на културата към средата. Организационната култура притежава множество механизми за сплотяване на членовете на организацията. В моменти на криза тя е необходимата за всички опора, която удържа целостта и обединява усилията. Тя е мощен стратегически инструмент, позволяващ насочване на цялата организация към общите цели, мобилизира инициативата на членовете, подsigурява привързаността им към организацията и улеснява общуването.

Съществуват различни типологии на организационната култура, които описват съдържанието ѝ, изхождайки от структурните характеристики на организацията, взаимоотношенията ѝ с външната среда, властта и лидерството.

Хеерт Хофстеде прави разделение на проявленията на културата на различни дълбочинни нива, като го онагледява чрез сравнение с глава лук. Според него сърцевината на културата е формирана от ценностите, които той определя като: „общата склонност да се предпочита определено състояние на нещата пред друго. Ценностите са чувства с определена насоченост – има полюс „плюс“ и полюс „минус“. „Периферните прояви на културата, Хофстеде нарича „практики“. Те са видими за външния наблюдател явления, но значението им е известно само на членовете на културата (Хофстеде, Х.).

Камерън и Фриймън определят четири типа организационна култура, обособени по две оси – механични процеси (акцент върху стабилност, порядък и контрол) / органични процеси (акцент върху дискретност, динамизъм и др.) и вътрешна поддръжка (вътрешна ориентация, интеграция, единство) / позиция във външната среда (външна ориентация, диференциация, съперничество). Комбинацията от крайностите по двете оси дава следните типове организационна култура:

- **Кланов тип.** Набляга се на ценности като традиция, лоялност, екипна работа, чувство за принадлежност към голямото семейство. Ръководителят е баща, ментор, фасилитатор на процесите, стратегическите цели са насочени към развитие на човешките ресурси, привързаност и трудов морал. Очакваният резултат от този тип култура е добра вътрешна и социална ефективност.

- **Адхократична култура.** Основава се на ценностите на динамизма, иновацията, растежа, адаптивността и креативността. Лидерите се възприемат като иноватори, склонни да поемат рискове. Стратегическите цели визират иновациите, растежа, новите ресурси. Внимание се обръща на външната среда.

- **Иерархична култура.** Вниманието е насочено към механичните процеси и вътрешната поддръжка. Цени се стабилността, реда и точните правила. Ръководителя се възприема като организатор и координатор, а акцентът е върху стабилността, предсказуемостта и плавното извършване на дейността. В този тип култура се постига добра социална ефективност.

- **Пазарна култура.** Вниманието е насочено към производството, целите се достигат чрез конкуриране и обмен със средата. Лидерът е възприеман

като решителен и мотивиран към постижения. Организацията търси конкурентни предимства, установяване на превъзходство и доминиране на пазара в стратегическо отношение. (Илиева, Сн.), (Cameron, K et Quin, R.).

Сред подходите към изследването на организационната култура внимание заслужава системния подход. Той отразява комплексен поглед към организацията и разкрива целостта ѝ. Тук основно внимание се обръща на подсистемите и свързките между отделните системни единици. В рамките на подхода се изучават различни взаимосвързани комплекси: дейностно-ролеви, управленчески, отношения с външната среда и поведенчески. Според този подход съвкупността от комплексите образуват културното пространство на организацията. (Илиева, Сн.).

Съществуващите типологии условно могат да бъдат обособени в две групи: в основата на едните стои отношението среда/организация (Дийл и Кенеди; Камерън и Фриймън), а в основата на другите – отношението индивид/организация (Оучи; Харисън и Хенди).

В рамките на извършен описателен анализ са представени данни от пилотно проучване на служители-специалисти от френска фирма за информационно обслужване и реклама.

За реализирането на структурираните по-горе цел, задачи и хипотеза приложихме въпросникът, предназначен за изучаване на типологията на организационната култура на Камерън и Фриймън.

Представеното изследване е част от по-мощен проект, ориентиран към проучване на типа организационна култура в сравнителен контекст, отчитайки съществени нейни характеристики в кроскултурен аспект и в рамките на кризисна икономическа ситуация. Основно насочихме усилията си да се направи описателен анализ на установените преобладаващи типове организационна култура на фирма във Франция.

Предмет на изследване във френската фирма е изучаването на преобладаващия тип организационна култура сред специалистите-информатици. Инженерите консултанти на Амундис работят в телекомуникациите, мултимедията и аудио-визуалните сектори в развитието на новаторските продукти и услуги. Чрез инвестиране в обучение на служителите си Амундис поддържа своята конкурентоспособност стабилност на своите клиенти.

Фирмата участва в пилотната фаза, проучване, проектиране, архитектура, софтуер, разработване, внедряване и квалификация за да се осигури по-добро изпълнение на инвестиционните проекти.

Амундис предлага следните услуги:

- екип от специалисти и консултанти;
- контрол на техническото управление;
- техническа помощ;
- тестване на софтуер в цифрова телевизия;
- персонализиране и локализиране на софтуерни приложения;

- системна интеграция на клиента;
- разработване на продукти и услуги;
- поддръжка на платформи;

Малкото на брой изследвани лица рамкират определени тенденции в приоритетните типове организационна култура. Според Тевене „организационната култура е средство за успешна работа и ефективност на специалистите в отдел „Човешки ресурси“. За практиката на този отдел особено важен е подборът на кадри за всяка една фирмена организация, за да бъде избран кандидат, който кореспондира и споделя ценностите на организационната култура на дадена фирма. Едновременно с това ценностите на фирмата е желателно и необходимо да са в синхрон с индивидуалните ценности на самия кандидат. Поради спецификата на изследването, което беше реализирано по електронен път и от изпратените 50 теста, получихме информация за 38 изследвани лица.

Според получените резултати от оценките на служителите от Амундис се установява тенденция за проява на адхократичен тип организационна култура, характеризиращ се с креативност, иновативност и перманентно проучване на възможностите за подобряване на работата. По-рядко се среща този тип организационна култура сред големите административни структури, защото именно там липсва иновационния дух. Ключът към успеха в една организация от този тип са иновациите, поемането на риск и волята за промяна. Като цяло това е организация, която реагира бавно на всички промени на пазара, но едновременно организация готова да приеме определени предизвикателства.

На второ място по броя на преобладаващите оценки от страна на служителите е клановият тип организационна култура. Ценностите, характерни за този тип култура са солидарност, доверие. Тук отговорността има много важна роля, а също така лоялността и привързаността към организацията. Този тип организационна култура е типичен за малките оорганизации и предприятия подобни на Амундис. Важно е за този тип организационна култура да има непрекъснато взаимодействие със служителите, да имат отговорност и политиката на отдел „Човешки ресурси“ да дава възможност на служителите да развият и разгръщат професионалните си усилия и компетенции. Според получените резултати във фирмата Амундис има място на очертани тенденции и поява на още два типа организационна култура, а именно кланова и адхократична, което в общи линии очертава чувството на отговорност сред служителите. Това е често срещано и характерно за малките организационни структури.

На трето място сред типовете организационни култури при служителите от фирма Амундис е йерархичната организационна култура. Тази организационна култура се характеризира със стриктно спазване на регламента в работата и процедурите, детерминирани при нея. На този етап от изследването

сред служителите на Амундис проявата на такъв тип организационна култура е представен в оценките на специалисти във фирмата. Най-слабо изразен е пазарният тип организационна култура при служителите от споменатата по-горе фирма. Този тип се характеризира с това, че сред сътрудниците му се наблюдава съревнователен дух и проява на нагласи за конкуренция. Този резултат иде да покаже, че може би Амундис е една малка структура, която търси все още вътрешна стабилност и сигурност.

Според получените резултати можем да установим, че при фирма Амундис съществува организационна култура, която се основава на креативността и откритостта към новите технологии и иновациите. Също така може да се потвърди, че сред служителите съществуват близки, топли взаимоотношения, които откриват възможности за постоянство във взаимоотношенията сред служителите, което дава начало за поставяне и извеждане на правила и процеси, издигащи организационното развитие на фирмата. За подобряването на функционирането на фирмената организация направлението „Човешки ресурси“ има своето специфично място, тъй като то е ориентирано към личността на служителите и техните ценности, както и тези на организационната структура. Но по-трудната задача е да се следва доверието и да се поддържа привързаността на личността на служителите към фирмената организация.

Резултатите от направеното пилотно проучване във френската фирма Амундис са представени в проценти в Таблица 1 и графично на Фигура 1.

Таблица 1. Типове организационна култура на фирма Амундис

Тип организационна култура	Брой изследвани лица	Процентно представяне на изследваните лица
Кланова	13	34,5
Адхократична	17	45,0
Йерархична	5	13,4
Пазарноориентирана	3	8,1
Общо	38	100

Фиг. 1. Процентно представяне на изследваните лица



Получените резултати ни дават основание да формулираме следните основни изводи. Приложеният от нас в изследването методически инструмент, а именно въпросникът за определяне на типът организационна култура на Камерън и Фриймън показва много добри стойности на вътрешна консистентност, където алфа на Кромбах е $\alpha = 0,82$.

Анализът на организационната култура във френската фирма, където преобладаваща адхократичната култура е още едно доказателство за определящ тип организационната култура при по-малки фирмени организации. Този факт иде да покаже, че не само ценностите, но и размерът и предметът на дейност на фирмата оказват влияние върху характеристиките, типовете организационната култура.

ЛИТЕРАТУРА

1. Илиева, Сн. 2006. Организационна култура. Същност, функции и промяна. София, Университетско издателство.
2. Хофстеде, Х. 2001. Култури и организации.
3. An Introduction to Organizational Behavior 2003, Chapter 10, The Symbolic Life in Organizations, Oxford University Press.
4. Boje, David, Oswick, M, Cliff, Ford, Jeffrey, Language and Organization: The Doing of Discourse, 2004.

5. Cameron, K et Quin, R. 1999. Diagnosing and changing organizational culture. Reading, MA. Addison-Wesley.
6. Dévalée, E. 2002. La culture d'entreprise pour manager autrement. Editions d'organisations. Paris.
7. Devillard, O. 2007. Piloter la stratégie par la culture d'entreprise. Les Echos.
8. Equilbey, N. 2004. Le management interculturel, Edition EMS. Collections "Pratiques d'entreprises".
9. Godelier, E. 2006. La culture d'entreprise. Collection Repères, la découverte éditions.
10. Gilbert, P et Guérin, F. 2006. Organisations et comportements. Dunod.

СЕЛСКИЯТ ТУРИЗЪМ КАТО ВЪЗМОЖНОСТ ЗА ИКОНОМИЧЕСКО РАЗВИТИЕ В СЪОТВЕТСТВИЕ С ЕВРОПЕЙСКИТЕ СТАНДАРТИ

доц. д-р Елейна Киричи

д-р Теодора Теодори

Университет "Фан С. Ноли", гр. Корча, Република Албания

RURAL TOURISM AS OPPORTUNITY FOR ECONOMIC DEVELOPMENT IN ACCORDING TO EU STANDARTS

Eleina Qirici

Oriola Theodhori

РЕЗЮМЕ: Албания е сравнително малка страна с предимно планински релеф и население от около 3.1 милиона жители. Само 24 % от неината територия се категоризира като селскостопанска земя, 36 % са гори и 15 % са пасища. Селското стопанство продължава да представлява значителен дял в националната икономика, тъй като в него е включена по голяма част от населението, Селското население представлява около 54 % от общото население и 71 % от селското население се занимава със селскостопанска дейност.

Успешната селскостопанска стратегия изисква устойчиво макроикономическо развитие със значителен стопански растеж. Ниска инфлация, стабилна валута, нисък фискален дефицит и консолидирана външна стабилност. Това доведе до търсене на селскостопански продукти и услуги и условия за развитие на пазара.

Основните стълбове на аграрното развитие на Албания са а) устойчиво развитие на селскостопанските доходи, б) управление на природните ресурси включително гори, пасища и води и в) създаване на нови възможности за заетост и по добро качество на живота посредством диверсификация и подобряване на селскостопанската инфраструктура. Тези три стълбове са еквивалент на трите основни оси, приложени в Европейските директиви за селскостопанско развитие и не без подкрепата на ЕС.

КЛЮЧОВИ ДУМИ: селски туризъм, стандарти на ЕС, селскостопанска стратегия и SWOT анализ

1. RURAL TOURISM AS OPPORTUNITY FOR ECONOMIC DEVELOPMENT

The national strategy for rural development (NSRD) describes rural development policy priorities of our country. Priorities have been defined in full accordance with the priorities of the European Community, on rural development policies. The NSRD will be extended for the period 2007 – 2013 and will include the entire territory of the Republic of Albania. The document has been prepared according to the guidelines described in Article 11 of Council Regulation (EC) No. 1698/2005, to support rural development defined by the European Agricultural Fund for Rural Development (EAFRD). National priorities and activities are defined in a manner and form to promote synergies with other instruments of public financing in agricultural policies and especially in social and economic cohesion and the environment and space. The NSRD is designed with regard to the Community strategic guidelines for sustainable use of resources (Decision Council of Gothenburg), as well as promoting economic growth and creating jobs (the Lisbon Strategy). Natural environment in rural areas in Albania is still unspoiled and is an important national and international treasure. The natural environment is also a potential source of income for rural areas, by providing security for the quality of food products and through its role as an attraction for tourism and recreation.

The actual international tourism complexity (diversification, sophistication, globalization) sets new problems and consequently, a new tourism management is required. Besides, considering that tourist phenomenon has reached remarkable dimensions in the past few years, and presumably this trend will continue in the future, it is necessary to set greater attention on the impact that it has already determined on the geographical environment (physical, economic and social), with the purpose to prevent irreparable further damage (Hunter, 1997).

Tourism can be considered an important sector of the economy; it favours both development processes of local economic and the improving of areas, but also maintenance of tourist destination natural resources. It is necessary, therefore, to analyze the relationship between tourism and environment; the latter understood not only as natural environment, but also as a social, economic and cultural system (Dewailly and Flament, 1996).

During the last few years many politics has tried to reduce tourism pressure, but the efforts have been inefficacious. Promotion of alternative kinds of tourism as rural tourism is one of the measures proposed to limit damage of an excessive „tourisation” of those place-destination of notable tourist flows. The aims are several; for example one is the decrease of tourist pressure on most greater centers, another is to favors the knowledge and diffusion of different environments (Innocent, 1999). According to expectations a greater market segmentation will interest alternative tourism which will determine the success of alternative tourisms niches with a strong territorial characterization.

Sustainable tourism in the rural areas based on the local heritage is, therefore, tied up so to natural ecosystems and to local community's typical aspects as: artistic heritage, craftsmanship, wine and gastronomic tradition and, in general, to the local material culture. The local heritage fruition is not immediate as instead are traditional tourism forms (sea, mountain); it, needs to be identified in space and this can be realized only with an opportune interaction between local actors and the guests. All the examples demonstrate the beginning of new politics for rural development and preservation of rural landscape and environment, especially in European backward areas. These politics have considered changes in ground use, new migratory dynamics and economic, social and environmental impact produced by new tourism forms and recreational open air activities (Trono, 1995).

2. CHALLENGES AND OPPORTUNITIES IN RURAL TOURISM

For over a century, the powerful trends of industrialization and urbanization have steadily altered the economic and political position of rural society. In the last 40 years those trends have intensified. Farm incomes have fallen in real terms. Technological changes have joined with falling incomes reducing agricultural employment. In response, the provision of rural service has diminished: schools, shops, churches, professional services and transports facilities have all declined in numbers and in underlying vitality. Typically, rural populations have aged and become fewer on the whole. Throughout the world, local, regional and central government agencies have intervened to address these issues, with various degrees of success. In recent years, the rural world has seen new challenges. Nature and landscape conservation is increasingly regarded as important. Historic buildings and "traditional" rural societies are receiving more attention. In some more accessible rural regions, there has been an influx of the population; a trend known as counter-urbanization. But for most parts of the countryside, rural decline issues remain important (OECD, 1994).

Rural tourism is a complex multi-faced activity; it is not only farm tourism although it remains very important. Rural tourism comprises special interest nature holidays and ecotourism, walking, climbing, hunting, adventure, sport and health tourism, educational travelling, arts and heritage tourism and, in some areas, ethnic tourism. However, in most cases rurality is the central point in the rural tourism package.

Land use is dominated by farming, forestry and natural areas. Government policies lean towards conservation rather than radical or rapid change. It follows, therefore, that rural tourism should be: located in rural areas; functionally rural built upon the special features of the rural world: small scale enterprise, open space, contact with nature and the natural world, heritage and cultural identity

maintenance; sustainable in the sense that its development should help sustain the special rural character of an area, and in the sense that its development should be sustainable in its use resources. Rural tourism should be seen as a potential tool for conservation and sustainability, rather than as an urbanizing and development tool.

Other traditional jobs are neither so remunerative nor having much future potential. The major problem in rural area is that there is very little opportunity for working. Most of them are engage in agriculture, some of them in forestry, some of them are artisan. But none of their traditional business is remunerative.

Many rural communities have the potential resources, ability to attract and the opportunity to exploit the growing tourism industry. The scenic beauty, historical importance may appeal to urbanites, caught up in today's fast pace of lifestyle. Sound business planning is necessary to diversify.

There are many arguments that have been presented to support and oppose rural tourism development. Both pros and cons need to be carefully considered by local villagers while considering rural tourism as an economic diversification strategy. Argument in support of tourism includes new jobs opportunities and additional income begins injected into the local economy. It will attract outsiders who bring dollars to spend. Tourism can also enhance the quality of life for local residents. New restaurants and cottages can enhance recreation and entertainment opportunities for the local residents.

Rural tourism development can give rise to several new economic activities, more demands, competition for services and some times more crime. With the arrival of rural tourism, regions will not be the same place as in the past. The challenges and opportunities for local communities are to be anticipated while developing a plan to enhance rural tourism. To develop the rural tourism, a goal has to be set for the entire community. Ministry of tourism should allocate funds for promoting rural tourism. The government should encourage every state to involve the local people in the rural areas to participate in tourism related projects, which may preferably be formulated by the tourism department officials in consultation with local people and NGOs.

The major challenges are need to preserve the environment and natural resources, the need for education, proper understanding for both tourists and local people, and the need to generate a democratic movement which helps people at all levels to participate in tourism development. Also they need to focus on occupation training, handicraft promotion, and improvement of both the landscape and the basic infrastructure, to increase the villagers' quality of life by creating a healthy environment. The cooperative system in rural tourism can be an effective approach in bringing positive impact in rural areas. Local people can monitor and control the negative impacts of tourism on their own society, if they have an equal stake and authority in management and development.

3. SWOT ANALYSIS ON THE RURAL AREA IN ALBANIA

Strengths

- Attractive landscape with mountains and forests;
- Typical rural environment (typical houses, stone walls, gardens, beautiful scenery, rural life, animals, etc);
- Pure air with suitable climate in winter and summer;
- Potentials for sport activities;
- Cultural and religious events;
- Traditional handicraft and food;
- In vicinity of Macedonian and Greek markets;
- Tourism in town develops the cultural events in villages.

Weaknesses

- Destroying the forests and vegetation;
- Destroyed area because of illegal unattractive buildings;
- Transport problems because of bad road system and malfunction of regular lines for transport of tourists in villages;
- Poor signaling system for guiding visitors in the village and the main natural and cultural attractions;
- Lack of a professional marketing;
- Lack of knowledge of farmers on how to trade their products and attract the tourists;
- Promotion of rural tourism;
- Professional training and education;
- Partial problems of water supply;
- Black-out problems.

Opportunities

- Potentials to make village an attractive tourist destination for developing the rural, cultural and vacation tourism;
- Good relaxing potential needed from the tourists (pure and fresh air);
- Opportunities for visits in interesting places;
- Opportunities for sport activities (skiing);
- Opportunities for knowledge in handicraft works considered as a tourist product;
- Development of tourism through cultural and religious events. Tourists will come to stay longer;
- Opportunities for trading the local agricultural products;
- Job opportunities for women;
- Opportunities in organizing fairs with agricultural and traditional products;

- Investment attractions from different donors to help the tourism development.

Threats

- Damage of the traditional surrounding area in village as result of illegal constructions;
- Using forests inappropriately; intensive damage from goats and fires;
- Damage of flora and fauna as result of irresponsible hunting;
- Image not enough positive of our country in the foreign market;
- Neighboring countries' competition in higher standards and competitive prices.

Tourism was never seen as a potential business, it was growing at its own space. Although tourism has started receiving some attention from last decade, but rural tourism was never given any priority. It is necessary to differentiate between different type of tourists to understand and analyze their purpose of visit. There are different ways to attract domestic and foreign tourists, we need to understand what types of services are required to attract and retain the customers. There is a large potential market for rural tourism for especially for foreign tourists, which has not yet developed because government has not taken up any systematic approach to attract foreign tourists. Rural tourism will bring people of different cultures, faiths, languages and life-styles close to one another and it will provide a broader outlook of life. It will not only generate employment for the people but it can also develop social, cultural and educational values.

4. RECOMMENDATIONS

Governments should recognize importance of rural tourism at priority and help in creating healthy competitive business environment. Government should try to generate data for decision-making bodies investing for developing the human resources, create adequate facilities and suitable infrastructure like accommodation, roads, airport facilities, rail facilities, local transport, communication links and other essential amenities become essential for development of rural tourism. Some of the essential services required for rural tourism are the following:

- Plan for sustainable growth of rural tourism.
- Invest in new technology.
- Business must balance economics with people, culture and environment.
- Develop rural tourism protecting natural resources, local heritage and lifestyles.
- Fill the narrow gaps between the 'haves' and 'have-nots'.

- Promote traditional tourism products.
- Improve quality, value of rural tourism.
- Give quality standards of services at all levels.
- Transfer skills and best practice.
- Share information to make better business decisions.
- Communicate more effectively.
- Set environmental policy goals.
- Develop and deploy skills effectively.
- Collaborate on information requirements.
- Develop confidence on all sides.

REFERENCE

1. Andrew Vladimir, 1989, Complete Travel Marketing handbook, NTC Business Book.
2. Clare Gunn, Turgut Var, 2002, Tourism planning, basics, concepts, cases.
3. Coltman, Michael M., 2004, Introduction to Travel and Tourism, Van Nostrand Reinhold, New York.
4. David Weaver, 2006, Sustainable tourism.
5. Karan Singh, 1998, Indian Tourism-Aspects of a great adventure, Dept. of Tourism, New Delhi.
6. Tapan K. Panda, Marketing Management, Excel Books, 2006.
7. Rob Harris, Tony Griffin, Peter Williams (2002) Sustainable tourism: A global perspective.

ОПИТЪТ НА ГЕРМАНИЯ В ОРГАНИЗАЦИЯТА НА АМБУЛАТОРНИТЕ ГРИЖИ

ас. д-р **Антония Янакиева**

Медицински университет, София

GERMAN EXPERIENCE IN THE ORGANIZATION OF MEDICAL HOME CARE

Antoniya Yanakieva

ABSTRACT: Social insurance in Germany covers the social and the health care system. The Insurance that covers the need for social and medical home services of a sick and/or elderly people is guaranteed by obligatory insurance for long term care. This article presents the legal framework for organizations providing outpatient care, the legal relationship between the organizations and the health insurance funds, the legal relationship between the organizations and the frames required for long-term care insurance, the legal relationship between the organizations and the patients, and home nursing in the Act health insurance.

KEYWORDS: social system in Germany, long term care, medical home services.

ЗАКОНОДАТЕЛНА РАМКА ВЪВ ФЕДЕРАЛНА РЕПУБЛИКА ГЕРМАНИЯ ЗА ДЕЙНОСТТА „МЕДИЦИНСКИ И СОЦИАЛЕН ПАТРОНАЖ В ДОМАШНИ УСЛОВИЯ“ (АМБУЛАТОРНИ ГРИЖИ)

Социалната система в Германия обхваща социалната и здравна задължителна осигурителна система на населението. Тя включва задължително пенсионно осигуряване, задължително здравно осигуряване, задължителна осигуровка злополука, фонд безработица и задължителна осигуровка за дългосрочни грижи.

Съгласно § 71 от Закона за осигуряване за грижи (КСО (Кодекс за социално осигуряване) том XI) „амбулаторните институции за грижи са самостоятелно действащи икономически предприятия, които полагат грижи и обезпечават нуждаещи се домакинства“.

Минималните изисквания за персонала могат да се разделят на две групи: първата включва качествени, а втората – количествени минимални изисквания. Относно качествените минимални изисквания е задължително ръководният специалист по обгрижване да притежава квалификация на медицинска сестра/болногледач или детска медицинска сестра/болногледач. Освен това специалистът трябва да притежава професионален опит в областта. Представителното ръководство на такава организация трябва да има същата

квалификация като ръководния специалист по грижи. Изискванията за квалификация, които трябва да са изпълнени в рамките на лицензирането съгласно правилата на § 72 на КСО, том XI, се уреждат от указанията на § 80 на КСО, том XI.

Минималният брой персонал на разположение, необходим за функциониране на социалната организация за амбулаторни грижи, се определя от рамковия договор съгласно §§ 132, 132а, абз. 2 на КСО, том V както следва: предпоставката за сключване на договор е наличието на четири работни места на пълно работно време, от които до две могат да бъдат заменени със заети на непълно работно време. В рамките на това минимално изискване три места трябва да са заети с персонал с 3-годишно обучение.

Организационните предпоставки за изпълнението на дейността касаят поредица от изисквания относно структурата и нейните служители. По-долу са изброени отделните точки:

- полица за сключена застраховка професионална отговорност (застраховка отговорност, която евентуално покрива претенции от пациенти за възстановяване на щети);
- регистрация съобразно изискванията за законовата застраховка злополука;
- обява за регистрация на дейността в компетентните служби;
- разположение през деня и нощта, както и през празничните и почивните дни;
- организация на подходяща документация на сътрудниците при пациентите в съответствие с разпоредбите на Закона за защита на личните данни;
- постоянна телефонна връзка с телефонен секретар или превключване.

Към организационните предпоставки трябва да се включат и налични консумативи като:

- куфар/чанта с консумативи, вкл. апарат за кръвно налягане, термометър, стерилни пинцети, ножици, дезинфекционен разтвор, средство за дезинфекция на ръце, стерилни ръкавици;
- уред за измерване на кръвна захар;
- иригатор за клизма.

Описаните точки първоначално онагледяват важните минимални предпоставки, на които една организация за патронаж трябва да отговаря.

ПРАВНИ ОТНОШЕНИЯ МЕЖДУ ОРГАНИЗАЦИЯТА ЗА АМБУЛАТОРНИ ГРИЖИ И ЗДРАВНИТЕ КАСИ

§§ 132, 132а на КСО, том V „Отношения към други доставчици на услуги“ уреждат договорните отношения между организациите за амбулаторни грижи и здравните каси. § 132, абз. 1 на КСО Том V дефинира: „За гарантиране на домашната помощ здравната каса може да назначи подходящи лица. Когато здравната каса ангажира за това други лица, институции или организации, тя

трябва да сключи съответни договори за съдържанието, обема, заплащането, както и да провери качеството и рентабилността на услугите.”

Рамковите препоръки уреждат следните елементи:

1. Пригодност на доставчиците на услуги;
2. Мерки за гарантиране на качеството;
3. Съдържание и обем на сътрудничеството на доставчиците на услуги със съответен лекар по договор и с болнично заведение;
4. Принципи на рентабилност на доставчиците на услуги, вкл. техния контрол и
5. Принципи и структура на заплащане.

Съгласно § 132a, абз. 2 на КСО, том V, болничните заведения сключват договори съобразно тези принципи с амбулаторните служби за полагане на грижи, които договори уреждат подробностите на обезпечаването с домашната медицинска грижа, включително и заплащането.

ПРАВНИ ОТНОШЕНИЯ МЕЖДУ ОРГАНИЗАЦИЯТА ЗА АМБУЛАТОРНИ ГРИЖИ И КАСИ ЗА ЗАДЪЛЖИТЕЛНА ОСИГУРОВКА ЗА ДЪЛГОСРОЧНИ ГРИЖИ

Законът за осигуряване на дългосрочни грижи гарантира сравними осигуровки за покриване на риска при болест, злополука, безработица и осигуряване при старост и като такъв се описва като пета колона на социалното осигуряване в Германия.

Накратко са представени важните за тази работа разпоредби на този Закон. Към тях спадат:

1) Финансиращи институции при осигуряване на грижата: Финансиращите институции на социалното осигуряване са касите за осигуряване на грижи. В хода на финансирането правото на вноска съответства на социалното осигуряване в най-широка степен на правото на вноска на законовото здравно осигуряване. Средствата за осигуряването за дългосрочни грижи се покриват от вноски, както и от други приходи.

2) Общи предписания: Правото на самоопределяне на обгрижването гарантира осигуряване на грижи по начин, който позволява на нуждаещият се да води възможно най-самостоятелен и самоопределящ начин на живот. Осигуреният трябва обаче на първо място чрез съзнателно здравословен живот и чрез своето активно въздействие да допринесе към болничното лечение и рехабилитация за избягване от необходимост от грижа, за което касата за грижи би следвало да го подпомогне с разяснения и консултации. В съответствие с това превенцията и мерките по рехабилитацията целят избягване настъпването на потребност от грижи. Освен това се определя предимството на частично стационарните услуги и услугите по краткосрочната грижа пред останалите цялостни стационарни услуги.

3) Понятието нуждаещ се от грижи: Съгласно § 14 на КСО том XI:

а. (1) Нуждаещи се от грижи по смисъла на законодателството са лица, които поради физическа, душевна или психическа болест или увреждане се нуждаят от помощ в значителна или по-висока степен за обичайните или повтарящите се дейности в процеса на ежедневния живот с продължителност най-малко 6 месеца.

б. (2) Болести или увреждания по смисъла на абз. 1 са:

- загуби, парализи или други нарушения на функции на опорно-двигателния апарат;
- нарушения на функциите на вътрешните или на сетивните органи;
- нарушения на централната нервна система като нарушения на движението, паметта или ориентирането, както и ендогенните психози, неврози или душевни увреждания.

4) Степени на грижата: Посочват степента на необходимост от грижа на отделното лице. § 15 от КСО, том XI определя три степени на необходимост от грижа:

– степен I. Нуждаещи се от грижи степен I са лица, които имат нужда от грижи за тялото, храненето или мобилността най-малко един път дневно и допълнително няколко пъти в седмицата.

– степен II. Нуждаещи се от грижи степен грижа II (нуждаещи се от тежки грижи) са лица, които имат нужда от помощ при грижите за тялото, храненето или мобилността най-малко три пъти дневно по различно време на деня и допълнително няколко пъти в седмицата.

– степен III. Нуждаещи се от грижи степен грижа III (нуждаещи се от най-тежки грижи) са лица, които имат нужда от помощ при грижите за тялото, храненето или мобилността най-малко три пъти дневно по различно време на деня и допълнително няколко пъти в седмицата.

Касите за задължителна осигуровка за дългосрочни грижи в рамките на своето задължение за обслужване гарантират в зависимост от потребностите равномерно обезпечение на осигурените лица (поръчение за гаранция), което съответства на общопризнатото ниво на познанията за медицинските грижи. За целта касите сключват договори за обезпечение и споразумения за заплащане с финансиращите институции, които полагат грижи (§71, КСО Том XI), както и с други доставчици на услуги.

Договорните отношения между организациите за амбулаторни грижи и касите за полагане на грижи се уреждат основно чрез следните три елемента:

– Договор за обезпечение съгласно § 72 на КСО Том XI, в който се определя видът, съдържанието и обемът на общите услуги по полагане на грижи.

– Рамков договор съгласно § 75 на КСО Том XI, който урежда:

1) обема на услугите по грижи, както и разграничаване при стационар-

ната грижа от общите услуги по обгрижването, услугите при осигуряване на храна и подслон и други допустими услуги;

2) общите условия на грижата, вкл. на поемане на разходите, на изчисляването на възнагражденията и необходимите за това документи;

3) критериите и принципите за реимбурсиране на разходите на институциите за рентабилно и съответстващо на обгрижването обезпечаване;

4) проверката на необходимостта и продължителността на грижата;

5) отстъпка от заплащане на грижата на нуждаещия се от грижа при временно отсъствие от дома (престой в болница, отпуск и др.);

6) принципите на действие и проверката на рентабилността, вкл. разпределението на разходите;

7) принципите за определяне на местните и регионални области на действие на организациите за грижи за предлагане на услуги без дълго чакане и с възможност за близост до дома на нуждаещия се.

– Споразумения за заплащане съгласно § 89 на КСО, том XI, които регулират принципите на заплащането на услугите. Заплащането на услугите трябва да предоставя възможността на дадена организация да полага грижи в резултат на икономическо ръководство на организацията да изпълни своята поръчка за обезпечение, като не се допуска диференциране при заплащането на разходите на институциите.

ПРАВНИ ОТНОШЕНИЯ МЕЖДУ ОРГАНИЗАЦИЯТА ЗА АМБУЛАТОРНИ ГРИЖИ И ПАЦИЕНТИТЕ

Правната връзка между страните се осъществява с договор. При надвишаване на услугите, които се заплащат от съответната каса, пациентът покрива разликата. Пациентът има право на информация от лекаря, назначил съответните процедури.

ДОМАШНА МЕДИЦИНСКА СЕСТРА – СЪПЪТСТВАЩА АМБУЛАТОРНОТО ЛЕКАРСКО ОБСЛУЖВАНЕ

Домашната медицинска грижа е въведена като допълнителна услуга и е регламентирана в Закона за здравната реформа в § 37 КСО Том V. Тя представлява услуга, включена в болничното лечение. Грижата трябва да има същата цел, която си поставя съпътстващото амбулаторно лекарско обслужване като лечение, подобряване, излекуване или предотвратяване на усложнения на болестта. В съответствие с това осигурените лица получават лекарско обслужване и домашна медицинска грижа съгласно § 37, абз. 1 на КСО, том V. Домашната медицинска грижа според § 37, абз. 1 на КСО, том V представлява регулирана услуга, на която осигуреното лице има право.

За получаване на услуги по тази наредба, трябва да са изпълнени следните предпоставки:

1) Предложено е болнично лечение, но то не е изпълнимо.

2) Възможност за избягване на болничен престой чрез домашна медицинска грижа.

3) Възможност за съкращаване на болничен престой.

Услугата, която по принцип продължава до четири седмици, включва в отделен случай необходимите основни и лечебни грижи, както и обезпечаване на домакинството.

ПЕРСПЕКТИВИ НА ПАЗАРА НА АМБУЛАТОРНИТЕ ГРИЖИ

С двустепенното въвеждане на осигуровката за амбулаторни грижи се изпълняват критериите, насоките и законът за ефективност за състоянието и размера на пазара на амбулаторни грижи. В резултат на отварянето на пазара предоставянето на услугите е станало по-адекватно. Доставчиците на услуги се насочиха към пазарно-ориентирано конкурентно поведение. Както доставчиците, така и потребителите, подлежат от една страна на обществено-правните регулации на социалното право. Те трябва да се съобразят с влизането в сила на промените в германския Социален кодекс и възможностите и ограниченията на пазара на здравните грижи. С отварянето на пазара държавата е намалила съществуващите наредби и бариери за встъпването на пазара, в резултат на което всеки заинтересован, респективно всяко частно лице има право да отвори заведение за амбулаторни или стационарни грижи, ако отговаря на зададените критерии за качество, ефективност и изпълнение в съответствие с § 71 КСО.

Това означава основно за предишните активни дружества с нестопанска цел в тази област променена конкурентна среда, предизвикана от натиска на нарастващия брой на частните доставчици на амбулаторни грижи. Създаден е такъв пазар на амбулаторни грижи, в който здравната грижа е белязана с икономически показатели.

ГОЛЕМИНА НА ПАЗАРА ЗА АМБУЛАТОРНИ ГРИЖИ В РЕПУБЛИКА ГЕРМАНИЯ

Отварянето на пазара за амбулаторни грижи се отрази чувствително на броя доставчици на тези услуги. Ако през 1992 година е имало около 4 000 организации, то през 1999 година те се увеличават на 12 000. След тази „вълна от основавания“, пазарът на амбулаторни грижи изпада в стагнация до 2005 г., като от 2007 г. отново броят на организациите нараства с 6,5 % до общо 11 529 в сравнение с 1999 г.

Таблица 1. Пазарен дял на организациите за амбулаторни грижи

Година	Сума организации	Видове организации	Брой	Брой нуждаещи се	Брой нуждаещи се от различните организации
1999	10.820	Частни	5.504	415.289	147.804
		С нестопанска цел	5.103		259.648
		Обществени	213		7.837
2001	10.594	Частни	5.493	434.679	164.747
		С нестопанска цел	4.897		261.365
		Обществени	204		8.567
2003	10.619	Частни	5.849	450.126	184.754
		С нестопанска цел	4.587		257.564
		Обществени	183		7.808
2005	10.977	Частни	6.327	471.543	203.142
		С нестопанска цел	4.457		259.703
		Обществени	193		8.698
2007	11.529	Частни	6.903	504.232	228.988
		С нестопанска цел	4.435		265.296
		Обществени	191		9.948

В периода от 1999 до 2007 г. частните доставчици са увеличили своя пазарен дял. Те са предоставяли повече от половината от услугите във всяка сравнителна година. В сравнение с организациите с нестопанска цел частните такива са достигали до по-малко нуждаещи се, изчислено на средна база. През 2007 г. на частна организация за амбулаторни грижи се падат средно по 33 нуждаещи се в сравнение с 27 през 1999 г., докато организация с нестопанска цел обслужва средно 60 души, в сравнение с 51 през 2007 г.

При амбулаторните грижи нуждаещите се закупуват т. нар. пакет от услуги. Въпреки че по принцип изборът на пациента за селекцията на отделни услуги се гарантира, на практика не е възможно пакетът да се раздели и да се персонализира. Цените на пакетите с услуги не зависят от класирането в една от трите степени според нуждата от грижи за пациента. Въпреки това пациентите, класирани като нуждаещи се от степен III, получават повече услуги (на стойност 1510 €) в сравнение с класираните в степен II пациенти (на стойност 1040 €) или на пациенти от степен I (на стойност 440 €).

Освен предлагането на пакета от амбулаторни грижи (§ 39 КСО, том XI – грижи за дома за хора с увреждания) организациите могат също така да предлагат допълнителен комплекс от услуги за хора с огромна нужда от обгрижване (§ 45б КСО, том X). По лекарско предписание организациите за амбулаторни грижи извършват и лечение на пациентите в дома. Тези предписания трябва да бъдат одобрени от съответната здравна каса преди изпълнението им (§ 37 КСО Том V).

Финансирането на тези услуги се осъществява по КСО, том V. Имайки предвид различните източници на финансиране и различните цени за отделните услуги организациите за амбулаторни грижи се стремят да балансират комбинация от продавани услуги според КСО, том XI и КСО, том V за всяко посещение в дома.

Демографските промени, свързани със застаряване на населението в цяла Европа, ще доведат за в бъдеще до все по-нарастваща необходимост от специалисти и асистенти по здравни грижи и търсенето на такива специалисти в болничната и извънболничната помощ ще се превърне в един атрактивен трудов пазар. Спорно е обаче дали тази сфера на работа ще може да привлече достатъчно нови специалисти и да запази съществуващия персонал в тази индустрия.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кодекс за социално осигуряване, том XI.
2. Dietz, Berthold. 2002. Die Pflegeversicherung. Ansprüche, Wirklichkeit und Zukunft einer Sozialreform. Wiesbaden.
3. Deutscher Berufsverband für Pflegeberufe DBfK: Kurzübersicht zu den wichtigsten Veränderungen durch das Pflege-Weiterentwicklungsgesetz ab dem 1 Juli 2008, 2008; http://www.dbfk.de/download/Uebersicht_PfWG_2008-07-03_final.pdf
4. Kirchen-Peters, Sabine/Stenger, Jürgen. 2011. Finanzierung von ambulanten und stationären Pflegeleistungen nach SGB XI. In: Aktion Psychisch Kranke (Hrsg.). Entwicklung eines Konzeptes quartiersorientierter integrierter Versorgung für pflegebedürftige Menschen mit psychischen Beeinträchtigungen, insbesondere Demenz. Bonn.
5. Кодекс за социално осигуряване, том V.
6. Blass, Kerstin. 2011. Altenpflege zwischen Jederfrauqualifikation und Expertentum, Saarbrücken.

ЕДИН ОПИТ ЗА ВЛИЯНИЕ ВЪРХУ ПОЛОВИТЕ СТЕРЕОТИПИ В РЕКЛАМАТА В ЕС

ас. д-р Александър Христов

Университет за национално и световно стопанство, София

AN ATTEMPT FOR INFLUENCE ON THE GENDER STEREOTYPES IN ADVERTISING IN THE EU

Aleksandar Hristov

ABSTRACT: The text presents an attempt, made by a Member of the European Parliament (MEP) to introduce an administrative influence on the advertising in EU countries by contributing to the decrease of gender stereotyping in it. A position is presented, that it cannot be made by this tool, since the roles of men and women in advertising are more consequence from the social processes, not a reason

KEYWORDS: advertising, EU, gender stereotypes

Обществените възмущения относно това дали рекламите в съвременния свят представят неравноправни (което означава неприемливи) отношения между представителите на двата пола, няма изгледи скоро да бъдат успокоени. Същото важи и за изобразяването на мъжете и жените в определени роли и влиянието на тези репрезентации върху аудиторията. Критиките срещу половото стереотипизиране в рекламите обаче едва ли някога са имали толкова ясна и високопоставена институционална подкрепа, колкото след подготовката и публикуването на доклада на представителя на Европейският парламент Ева-Брит Свенсон, озаглавен „Относно влиянието на маркетинга и рекламите върху равенството между жените и мъжете“ и приет след бурни дискусии през септември 2008 година.

Сам по себе си докладът звучи в духа на добрите традиции на описанието на едно истински равноправно и проспериращо общество. За съжаление обаче към момента той е трудно приложим, най-малко поради две причини: (1) съдържа основно повече или по-малко гръмки генерализации, но не казва и не предлага почти нищо конкретно и (2) не съществуват обществени предпоставки предписанията в него да се сбъднат. И тук идва необходимостта проблемът за половите стереотипи в рекламата, който е в пряка връзка със съществуването им в обществото, да бъде разгледан отвъд принудата на един административен акт в рамките на ЕС и да се прецени дали той би бил приложим.

Поначало основната критика по отношение на налагането на стереотипи в рекламата, е свързана със сексуализацията на жената и нейното изобразяване единствено като обект на сексуални желания. Представителите на нежния пол дори в някои реклами изглеждат като предмети за потребление от мъжа, което определено може да се смята за проблематично. Фактите от световната практика показват, че тези твърдения имат своето основание. Многобройни изследвания сочат, че жената в рекламата в масата от случаите е представена като подчинена, чувствителна, пасивна и изключително привлекателна. Жените в рекламата доста по-често от мъжете са показани лежащи или в очакване, а това са класически и универсални похвати за представяне на превъзходството на единия пол над другия – при тези състояния физическата и психическата самозащита е най-малко възможна. Другаде се смята, че самото представяне на (почти само) физически привлекателни жени в рекламите, също може да се приеме като форма на изобразяването им единствено като директни сексуални обекти.

Смята се, че по този начин, акцентирайки на нейната красота и женственост и обвързването със социални роли като това на майката и на домакинята, ролята на жената в съвременното общество бива недопустимо подценявана. Редица изследвания показват, че в много от рекламите жените са показани като пасивни, зависими, не предизвикващи доверие, докато мъжете демонстрират сила, автономност, воля, способност за постигане на целите си и други силни качества (Belch, Belch, 2004: 766). И ако основната отличителната черта на женствеността в рекламите е физическото съвършенство, то компонентите, конструиращи образа на идеалния мъж са повече на брой, по-лишени от непосредствено осезаемо съдържание и по-хлабаво свързани с половата принадлежност.

Смятаната за непродуктивна стереотипизация на жената в рекламите се изразява основно в нейното представяне в подчинено положение спрямо мъжа и показването на жени с идеални фигури, което може да генерира някаква неудовлетвореност от собственото си тяло. Някои изследователи отбелязват, че продължителната и непрекъснато повтаряна експозиция на подобни изображения може да доведе до възникването на редица социални проблеми като например поява и затвърждаване на сексистки нагласи и убеждения, сексуално безпокойство, насилие срещу жени, мултипликация на стереотипизираните представи за мъжете и жените (Lavine, Sweeney, Wagner, 1999: 1049). Тя може да доведе дори до нарушения в храненето, водещи до редица здравословни проблеми. Някои от тези специалисти са на мнение, че това до голяма степен се дължи на рекламите, тъй като именно те участват в създаването и налагането на култ към невъзможната красота чрез нереалистично красиви и слаби жени (*skinny ideal beauty*). Техен инвариант е безтелесната Барби, която „не е толкова невинна, колкото изглежда на пръв поглед. В известен смисъл тя може да се интерпретира и като символ на богатото

западно общество. То налага непостижимите си стандарти на останалия свят дори по отношение на физическите характеристики на женското тяло” (Кафтанджиев, 2003: 66, 93). В тази връзка се разгласяват предупреждения, че трябва изключително много да се внимава с налагането на нереалистични стандарти чрез момичета с идеални пропорции.

Съществуването на всички тези стереотипи в рекламата е факт, но не може да бъде пренебрегнат и друг не по-малко показателен факт – жените все повече биват представяни в съответствие с променящата им се роля в обществото. Някои автори дори говорят за „забележителна промяна” в репрезентациите на жената в последните години – вместо да бъде представяна само като пасивен обект на мъжките желания, тя става активна, независима и сексуално активна и инициативна – това например са образите на младите самостоятелни момичета от „спортен тип”, фаталната жена отмъстителка и така наречената „гореща лесбийка” (Cill, 2008: 35). Докато първите два образа са сравнително равномерно разпространени в страните от ЕС, последният въобще не се среща в рекламите в по-силно религиозните общества или в държави като България. Всъщност, изразът „съответствие с ролите в обществото” тук е ключов и съвсем не играе ролята на помощно колело – това ще бъде представено подробно малко по-нататък. Така или иначе рекламистите все повече и все по-ясно осъзнават ползите от представянето на жените в реалистичен стил, в съответствие със социалните реалности. Това става успоредно с промяната на стереотипните роли на мъжа – например докато жената продължава достатъчно често да бъде изобразявана като съпруга и майка, мъжете в рекламите все по-често могат да бъдат видени в социалната им роля на съпрузи или бащи (Gunter, Oates, Blades, 2005: 130). При това редица автори обръщат специално внимание, че повтаряните отдавна позиции за изобразяването на жените в рекламите все пак се нуждаят от преразглеждане – рекламата показва амбиции да отразява променящите се роли на двата пола, въвличайки се в това, което съвременните изследователи на пола наричат двойствена роля, превключване на роли и смесване на роли (dual roles, role switching and role blending) (Beetles, Harris, 2005: 400).

Включването на стереотипизирани образи в рекламата, особено що се отнася до такива на жени, в крайна сметка в редица случаи се оценяват и като накърняваща практика, предвид оценката им като дискриминация по полов признак. При положение че защитата на човешките права се наложи като един от най-важните принципи в ЕС, а и в други страни по света, отношенията между половете няма как да не останат незасегнати. Всичко това дава основание подобни реклами да бъдат подлагани на критики и на бъдат атакувани от позициите на принципите, залегнали в почти всички етични кодекси в областта на професионалните комуникатори. А значителното внимание, което се отделя на стереотипите именно в рекламата, произтича от две основни нейни характеристики: (1) тя е публична, видима, с нея се хората

се сблъскват навсякъде и критиката към нея може да се приеме като ценна отправна точка или ефективен начин някой да се обърне към по-широк социален проблем, свързан с дискриминация; и (2) тя е кратка, компресирана, концентрирана и информативна, образите в нея са значително по-типични и симптоматични, отколкото тези в реалния живот или например в телевизионните програми, а техните роли и действия са много по-ясни и недвусмислени (Leiss, Kline, Jhally, Botterill, 2005: 620).

В споменатия доклад на Ева-Брит Свеносн за влиянието на маркетинга и рекламите върху равенството между жените и мъжете някои от тези позиции са усилены до максимум. Вероятно точно заради тази хиперболизация до голяма степен те са скъсали връзка с действителността. Или по скоро подминават или игнорират пряката и изключително здрава връзка на рекламата със социалната действителност. А половите стереотипи в рекламата не е възможно да не съществуват, поне докато те съществуват в обществото. Стереотипизацията по полов признак вътре в рекламите е приблизително толкова, колкото е навън – при хората, сред които се разпространява. Ако рекламите трябва да бъдат изчистени откъм справедливост и равнопоставяне на отношенията между мъже и жени, първото, което трябва да се направи, е да се създадат предпоставки и условия за това в самото общество. Поради това твърдения като „половото стереотипизиране в рекламите ограничава личността да играе предопределени роли и изключва хората, които не се вменват в нормата“, „дискриминиращите и/или унизителни послания въз основа на пола и всякакъв вид стереотипи, свързани с пола, в рекламите представляват пречка за появата на модерно и равноправно общество“, „концепцията за половото стереотипизиране е непродуктивна и допринася за разделяне на професиите на пазара на труда полове“, „рекламите са силен инструмент за оспорване и оборване на стереотипи“, в най-добрия случай са могат да бъдат квалифицирани като субективни, умозрителни и непроверени със средствата на социалните науки.

Още веднъж: половото стереотипизиране в рекламите и като цяло в корпоративните комуникации е толкова, колкото е в обществото. Даже вероятно малко по-малко, за да не бъдат дразнени излишно някои социални групи – има много рекламодатели, които определено се съобразяват с това. При това рекламата рядко смее да показва хората от двата пола в неприсъщи за тях или измислени социални роли, още по-малко такива, които са деградивни и унизителни, защото това би било пагубно за нейната ефективност – тя няма да привлече вниманието и да се хареса, съответно няма да направи успешен рекламиран продукт. А в крайна сметка рекламодаателят иска точно това – да продаде продукта, а не самоцелно да показва мъже и жени в определени роли, още по-малко да търси ефимерно и съвсем нетърговско налагане на някакви стереотипи или ценности. „Рекламата изобразява съседки-домакини, които пият кафе с ролки на главата, защото хора, водещи такъв начин на

живот, съществуват. Тя кинематографира редица мъжки сексуални фантазии, защото такива фантазии има, а и в реалния свят, по улиците и в нощните клубове, има много жени, които съзнателно полагат усилия да покажат, че са готови да ги реализират. Тя показва щастливи семейства по шаблона съпруг-съпруга-син-дъщеря, защото такива семейства съществуват и много хора биха искали да живеят така. Тя показва зли тъщи, защото наистина много хора не понасят тъщите си. И така нататък. Стереотипи са, някои от тях полови, но работят, помагат за по-лесната ориентация в сложните социални взаимоотношения” (Христов, 2008: 115). Както справедливо е отбелязано в някои съвременни изследвания, силната сексуализация на жените е доста разпространена в рекламата, но има редица други характеризиращи се с още по-голяма публичност области, където тя е още по-значима – например някои известни изпълнители директно използват недвусмислени порнографски кодове при изявиите си, те присъстват в много книги и списания (Gill, 2008: 39).

Всички тези позиции намират подкрепа и от факта, че рекламата по-скоро отразява обществената реалност, а не я формира. Смята се, че е невъзможно например една каквато и да е реклама да провокира определен тип неодобрително или антисоциално поведение, освен ако то не е заложено изначално в самия потребител. Вярно е, че рекламата създава модели на подражание, които могат да са различни от първоначалните идеи на създателите си, но може и да не са. От гледна точка на половото стереотипизиране това правят някои реклами на парфюми, бири, козметични препарати, които освен демонстрацията на предварително дефинирани роли, насочват потребителите към определен тип поведение – например излишна показност, живот без много усилия и други подобни. От друга страна обаче, почти безспорен е фактът, че рекламата не може да провокира каквото и да било действие, склонността към което не е предварително заложена в самия човек. Иначе казано, рекламата би могла да подтиква или да отключва някакво антисоциално поведение например – по този начин тя може да провокира някакви негативни последици, но тя е средство, а не фактор. Има и друго: възприемането на даден текст, в дадения случай на реклама с текст и изображение, е също и половно обусловено – тази концепция, дефинирана като „gendered reading” означава, че мъжете и жените използват алтернативни референтни системи при възприемането на рекламата и реакцията към нея (Beetles, Harris, 2005: 400). В обобщение, определящият за поведението фактор е не самата реклама, а профилът, нагласите и интелектът на съответния индивид, наличието на критично съзнание дали да бъде приет някакъв тип поведение или не, дали той да бъде повлиян от някакво събитие или не. Това може да бъде провокирано както от рекламата, така и от други стимули и други видове комуникации. Нещо повече, застъпва се и мнението, че рекламата по-скоро извлича вече съществуващи образци на поведение от обществото и ги използва, за да бъде по-ефективна и по-адекватно възприемана от по-

требителите. В тези случаи рекламата използва или подсилва тези образци на поведение или паразитира върху тях.

Поради всичко това един от основните проблеми на идеята за налагането на половите стереотипи чрез рекламата е, че в нея показваните роли на мъжа и жената са повече следствие от някои обществени процеси, а не толкова причина за тях. При това достатъчно рядко може да бъде направена причинно-следствена връзка между стимула в рекламата и последващото поведение. Например пряко влияние между сексуализацията в даден клип по телевизията (или много клипове) и някакво сексуално действие на тези, които са го гледали. Или показването на стереотипизиран образ на жена и последващото затвърждаване на този стереотип в обществото.

Всъщност, това е свързано с един по-глобален за рекламата проблем – този за относителността на оценките за рекламното въздействие. Тя произтича от много факти, именно най-важният от които е невъзможността да се установи промяната в позициите или поведението на потребителите след контакта им с рекламата. Основната идея тук е, че за да се определи и опише въздействието на една реклама, е необходимо да се докаже, че дадено действие или реакция на потребителя е предизвикана точно от нея. За целта трябва да се абстрахират всички останали личностни и социални фактори, които влияят върху поведението, което за съжаление е невъзможно. Вероятно поради това в науката и практиката тези аспекти на рекламата все още са „бяло петно“ – изследванията рядко обръщат внимание на нейните странични ефекти към потребителите (Gunter, Oates, Blades, 2005: 131), изразяващи се основно във фрустрация и промяна на нагласите. И макар в някои случаи негативните въздействия могат да бъдат лесно предвидени при осъществяването на експертиза на определена реклама, базирайки се най-вече на опита на оценяващия и на здравия смисъл, това дава поле на критиците да извеждат необосновани заключения и да правят неуместни генерализации.

В обобщение, към настоящия момент не може да се установи каквато и да е причинно-следствена връзка между определени реклами и последващите действия на някои хора или потребителски групи. Не може и да се определи, че дадена реклама е подтикнала към извършването на дадено действие, както и не може да се смята, че дадена реклама е предизвикала или ускорила определени социални процеси или е преформулирала дадени социални отношения. Обратната позиция съдържа много повече основания и здрав смисъл в себе си – рекламата извлича готови образци на поведение от обществото, използва ги, „паразитира върху тях“, тъй като съответствието на това, което тя показва с определена социална реалност е гаранция за постигане на разбираемост, съответно става предпоставка за постигане на ефективност. Вярно е, разбира се, че определени реклами, включително и такива, които показват полови стереотипи, създават напрежение в обществото, предизвикват раздразнение или обида, и това трябва да бъде ограничавано.

Въпросът е обаче, че подобни явления съществуват в обществото, иначе не биха предизвикали такава реакция към рекламата, която всъщност единствено ги изважда на показ или ги усилва.

А и в крайна сметка, ако се върнем към конкретния доклад за влиянието на маркетинга и рекламите върху равенството между жените и мъжете, той имаше своя позитивен резултат, тъй като наскоро беше учредена награда за положителен образ на жените в рекламата и маркетинга. Това е като че ли по-добрият начин да се стимулират рекламодателите към по-голяма социална отговорност за преодоляването на стереотипизирането по полов признак.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кафтанджиев, Христо. Хармония в рекламната комуникация. Презаредена. – С., „Сиела“, 2003.
2. Христов, Александър. За половите стереотипи в рекламата и по принцип. // В: Мениджър; 11 (121), 2008, с. 114-116.
3. Beetles, Andrea C., Lloyd C. Harris. Consumer attitudes towards female nudity in advertising: an empirical study. // In: Marketing Theory, Vol. 5, No. 4, 2005, pp. 397-432.
4. Belch, George E., Michael A. Belch. Advertising and Promotion: an Integrated Marketing Communication Perspective. – 6th edition, New York, Irwin/McGraw-Hill, 2004.
5. Gill, Rosalind. Empowerment/Sexism: Figuring female sexual agency in contemporary advertising. // In: Feminism and Psychology, Vol. 18 (1), 2008, pp. 35-60.
6. Gunter, Barry, Caroline Oates, Mark Blades. Advertising to Children on TV: Content, Impact and Regulation. – London, Lawrence Erlbaum Associates publ., 2005.
7. Lavine, Howard, Donna Sweeney, Stephen H. Wagner. Depicting women as sex objects in television advertising: effects on body dissatisfaction. // In: Personality and Social Psychology Bulletin, Vol. 25, No. 8, 1999, pp. 1049 – 1058.
8. Leiss, William, Stephen Kline, Sut Jhally, Jacqueline Botterill. Social Communication in Advertising: Consumption in the Mediated Marketplace. – 3rd ed., New York, Routledge, 2005.

КОМУНИКАЦИОННА КУЛТУРА НА РЪКОВОДИТЕЛЯ В МЕСТНАТА АДМИНИСТРАЦИЯ

докторант Вергиния Стоянова

Международно висше бизнес училище, Ботевград

COMMUNICATION CULTURE OF THE LOCAL ADMINISTRATION MANAGER

Verginia Stoyanova

ABSTRACT: Communication culture is an element of the managerial culture and contains ethic, legal and administrative norms of value, tendencies and behavior of the public sector manager related to their communications. The realization of the strategy for the Bulgarian public administration depends not only on knowledge and application of adequate managerial approach but on the culture of the manager as well, as part of organizational culture. A special aspect of this culture is the information degree and acceptance of European values, norms and standards.

The article looks at the local administration manager communication culture as information degree in relation to the European Union policy in the sphere of communications, information and consultancy. The aim is to present research methods for the communication culture in the Bulgarian public sector in accordance with the appendix to Directive 2002/14/EU.

The article deals with culture as a whole and the relation between communications and company culture as well as leadership contribution to communication culture perfection. Managerial knowledge is taken into consideration as well as expectations with regard to the elements of communication and the European Union standard requirements as to the employee's rights to receive information and have consultations.

KEYWORDS: communication culture, public sector, managerial approach, European values, norms, managerial knowledge

Тази статия разглежда комуникационната култура на ръководителя от местната администрация като **степен на информираност** спрямо политиката на Европейския съюз в сферата на комуникациите, информираността и консултирането. Целта е да се представи методика за изследване на комуникационната култура в българския публичен сектор във връзка с приложението на Директива 2002/14/ЕС.

В статията се разглежда културата като цяло и връзката между комуникациите и фирмената култура, както и приноса на лидерството към усъ-

вършенстването на комуникационната култура. Разглеждат се управленските знания и нагласи по отношение както елементите на комуникация, така и на нормативните изисквания на ЕС по отношение на правото на работещите да получават информация и с тях да се провеждат консултации.

УВОД

Културата и комуникацията в управлението са тясно свързани. Те са две неразривно свързани страни на управленската дейност и можем да ги гледаме като феномен на управленската ефективност. Връзката между тях е, че те взаимно зависят една от друга, търпят едно развитие и обогатяване. *„Културата като професионална спойка от ценности и вярвания, по който може да се разпознае отделната фирма, организация, предприятие, общност, свързани с постигането на определени трудови цели¹.”* Комуникацията може да се приеме и като процес на обмен на тези ценности и вярвания или общо казано обмен на информация между двама или повече индивида с цел изпълнение на основните функции на мениджмънта. Именно по този начин се изгражда фирмената култура, комуникационната култура и като цяло културата на управление.

1. КУЛТУРА НА ОБЩУВАНЕ В УПРАВЛЕНИЕТО

Взаимодействието на субект с обект се изразява чрез понятието дейност, а на субект с обект – с общуване. Общуването е процес на взаимодействие между хората. Общуването се среща във фирмената култура като взаимодействие между хората при изпълнение на трудовите си задачи. То спомага за взаимното разбиране и предотвратяването на конфликти и противоречия. Резултатите от общуването могат да са позитивни и негативни. Самото определение на общуване е особена, самостоятелна форма на човешка активност, проявяваща се в обмен на информация между хората и регулация на съвместната им дейност.

Задължително е да се осъществява общуване между хората като непрекъснато се изпраща и получава информация. Сама по себе си информацията може да има осведомителна и регулираща функция. Информацията е именно съдържанието на комуникацията и могат да се обединят в единство на три самостоятелни аспекта (11, стр. 21):

- Комуникативна (обмен на информация) – Като цяло информацията е взаимен обмен на информация. Този аспект на общуването помага по-лесно

¹ Стойков, Л., Фирмена култура и комуникация, УИ „Стопанство”, С., 1995.

да разберем, че самото общуване не е само еднократен процес, а обмен, при който важна роля заема значението на информацията.

- **Интерактивна (взаимодействие)** – при този аспект се взима взаимодействието, което помага за постигането на даден резултат чрез предаваната информация. Това взаимодействие се характеризира с несъгласие или съгласие. Най-общо казано, този аспект позволява този обмен на информация да се анализира, за да се достигне до пълно и взаимно съгласие и разбиране.

- **Перцептивна (междоличностно възприемане)** – това са впечатленията, които са изградени между субектите. Всеки човек оценява другия, въз основа на определени впечатления, които са предадени чрез обмен на информация и са взаимодействали помежду им.

При липсата на който и да е от тези аспекти, вероятността да се сблъска личността с бариери и дефекти в общуването е голяма. Точно заради това общуването е определяно като сложно явление и то обединява взаимодействието на индивидите и отношението им един към друг.

Всеки ръководител изпълнява постоянно и едновременно няколко вида общуване:

- **Неформално общуване** – то се изразява с личностните взаимоотношения между хората. Необходимо е хората да се стремят към установяването на такъв вид отношения, но за целта са нужни комуникационни умения.

- **Ролево общуване** – то е вид формално общуване и се определя от позицията на даден човек.

- **Делово общуване** – то е форма на междоличностно общуване и има за цел да се постигне взаимно приемлива позиция. Този вид има задължително поставена цел в основата си.

Важно за фирмената култура и като цяло за културата на управление е общуване и преди всичко успешното общуване, защото то е условие за резултата от дадена дейност. Необходимо е ръководителят да притежава висока култура на общуване, за да може да се постигнат отлични резултати. (6, стр. 96) Тя се характеризира, на първо място, с умението да се изслушва и добре да се познава партньора в общуването. Неговите интереси, ценностна ориентация, нуждите му и претенциите. Предимство е и наблюдателността и наличието на добра памет. Самото общуване ще бъде улеснено и ще бъдат преодолені много спънки в процеса на комуникацията. Преди всичко трябва да се обърне внимание на емпатията, която отговаря за възможността за поставяне на мястото на другия човек и да се погледне на разговора от негова страна.

Културата на общуване се свързва с няколко принципа, които са познати под модела „6 С“. (6, стр. 98) Най-общо това са изчерпателност (completeness – посланието съдържа всички факти които са потребни, за да се избегнат конфликти и спечелване на доброто отношение на партньора);

уважение (consideration – интерес към партньора); коректност (correctness – използване на проверени факти); яснота (clarity – кратки изречения и лесно разбираеми думи); конкретност (concreteness – общуване изцяло обвързано с предмета на разговора) и краткост (conciseness – избягване на повторения и дълги уводи и заключения).

2. КОМУНИКАЦИОННА КУЛТУРА

2.1. Комуникационна култура на организацията

Комуникацията е сложно по съдържание, форма и начин за осъществяване. Изключително важна се оказва комуникацията при разработването на фирмената култура на дадена организация. Тъй като само по себе си общуването носи личен характер, което предполага, че има характер на вътрешните мотиви и като цяло културата на хората. Именно това показва, че освен обмяна на информация има и размяна на поведенчески модели.

Комуникацията съдържа различни компоненти: психологически, технологически, управленски, технически и др. За да се управлява ефективно, трябва да се вземе предвид реалната същност на комуникациите.

Основните цели на комуникациите в една организация са: (11, стр. 11)

- Усъвършенстване на междуличностните отношения;
- Повишаване на ефективността на работата, чрез създаване на информационни канали между субекти и обекти на управление;
- Регулиране на информационните потоци.

За да се могат да се изпълнят тези цели и да се създаде ефективна комуникация в една фирма е задължително всяка една комуникация да е предназначена именно за повишаване на ефективността на работа. Необходимо е да се прекъснат безполеznите комуникации. Излишната информация не е препоръчителна в процеса на работа. Важно за ефективната комуникация е да се упражнява постоянен контрол. Не на последно място за провеждането на ефективна комуникация е това тя да бъде ясна и разбираема за участниците и да е на равнището на работещите. Организационната комуникация е способността да се мисли и да се предават идеи в процеса на общуване. За да може работниците професионално да изпълняват своите задължения те се нуждаят от подробна информация от ръководството на фирмата, груповия мениджър, ръководителя на отдела и секцията. Работниците и служителите искат всекидневно да получат информация за състоянието на фирмата, бъдещото развитие, предстоящи бизнес задачи, съкращения, увеличаване или намаляване на заплатите и т.н.

2.2. Комуникационна култура на ръководителя

Ръководителят осъществява желанието на всяка организация да достигне до своята цел, да води определена политика, да формулира и организира

планове за съгласувани общи действия. От друга страна той помага да се поддържа целостта на организацията и екипите и осигурява по-добра и по-успешна връзка. Лидерът представя организацията пред други групи, когато се водят преговори или се създават партньорства. Той е в състояние и има задачата или функцията да трансформира организацията с цел постигане на по-висока организационна ефективност и адаптация към променящите се условия на средата. За всичко това е необходима много ясна и пълноценна комуникация на всички нива.

За протичането на ефективната комуникация е необходимо да съществува връзка между всеки един елемент. Тя изисква ясно определени канали и значителен обем. (6, стр. 153)

Добре работещи мениджъри са тези, които са ефективни в комуникациите. Те притежават умението да общуват, както и добре да разбират как средата оказва влияние на обмена на информация.

Комуникационните умения предполагат и перфектно, индивидуално владение на механизъм за предаване и приемане на сведения и информации. В умението за комуникиране се изисква и талант. Дарбата да се общува се основава на деловитост, компромис, липса на злоба и завист, с известна отстъпчивост към всичко. Много важна се оказва и психологичната нагласа към партньора и цял набор от вербални и невербални умения за приобщаване. Умението за комуникация се изразява и в отношението към фирмата, в която работи личността. Неговата лоялност във фирмата. Неговият стремеж да подобри дейността на фирмата.

Важно правило в комуникационните умения на ръководителя е ориентацията в процеса на общуване с подчинените. Да съществува разбирателство и да се действа така, че да се изгради доверие, да се споделя, да има успех при убеждаването в дадено мнение или твърдение може да бъде постигнато с едни наистина ярко изразени комуникационни умения.

Комуникационните умения на ръководителя могат да се разгледат и в следните категории:

- Комуникация при конфликти;
- Комуникация при мотивация.

Темата за конфликтите и нуждата на мениджърите от умения за разрешаването и предотвратяването им са изключително актуални в днешните бизнес среди. Разбира се, за да бъде успешен един мениджър, той трябва да има нужните комуникационни умения. Конфликтите най-често са резултат от лошата комуникация – вътрешно-фирмената комуникация между колеги, отдели, звена и външно-фирмената комуникация с партньори, доставчици, клиенти, медии, конкуренция и т.н. Немалък фактор за пораждаването и поддържането на конфликтите са отрицателните нагласи, които карат хората да реагират негативно на обстоятелствата, вместо да поемат повече отговорности в конфликта, да виждат какво могат да направят, за да го разрешат или предотвратят.

Ключов елемент, който всеки лидер е необходимо да познава са емоциите, чрез които може да установи какви са отношенията между членовете на екипа си и как да извади най-доброто от тях. Чрез собствената си емоционална интелигентност той ще усеща напреженията в екипа и ще бързо ще вземе отношение, за да предотврати разрастването на конфликта. Лидерът трябва да може да вижда правотата на всяка една от страните в конфликта. Ако той наложи своето решение, вероятността конфликтът да се повтори е голяма. Целта е да се възстанови добрата комуникация между страните чрез изследване на факторите, които причиняват конфликтните нагласи – организационни фактори, непрофесионално поведение, влияние на трета страна, погрешна информация, синдром за всезнание, слухове, непроверена информация, реактивност. Той трябва да им помогне да осъзнаят личната си отговорност, гледната точка на другата страна и истинските причини за конфликта.

Една от най-търсените делови способности днес е способността да се накарат другите да желаят и предприемат дадено действие или комуникацията за мотивация. Директорите получават висока оценка за своята работа, ако съумеят да подтикнат подчинените си да работят по-добре. Може би тя се цени толкова не защото много хора я притежават, а защото малко хора знаят как да я развият. Добрият мотиватор действа като кара другите да искат да му сътрудничат. Когато даден ръководител общува с някого и желае да го мотивира, важно е да го накара да се почувства ценен. Няма човек, който да не иска да бъде оценен подобаващо. След като се създаде в него усещането за значимост, която силно желае, няма да бъде трудно да се насочи разговора в желаната посока. Не е достатъчно обаче човек да знае, че е важен за другите. Трябва да му се покаже как може да постигне това.

Изключително важно умение е да се намери правилният подход, правилната комуникация при мотивацията. Това би довело до по-добри резултати за бизнеса. За един мениджър, именно това умение ще доведе до активно слушане от страна на подчинените, креативност, повече контрол и наблюдение.

Разбира се, че понякога се допускат грешки от страна на мениджърите в процеса на комуникация:

- Ежедневни предложения за изпълнение на задачите;
- Налага своите идеи;
- Няма решения за предложените от сътрудниците проблеми;
- Не поставя ясно конкретни задачи;
- Не информира сътрудниците за възникнали проблеми

Тези грешки водят до нарушаване на комуникацията с членовете на екипа и унищожаването на респекта към авторитета на ръководителя. Спазването и познаването на принципите на деловото комуникаране са важни в такъв случай:

- Ръководителят е длъжен да информира подчинените за възникващи проблеми;

- Уважение към всеки член на екипа;
- При допуснати грешки от страна на сътрудника е необходимо да се разгледа незабавно ситуацията;
- Отношението към всеки един от подчинените трябва да бъде еднакво (без лични симпатии);
- Спазване на дистанция от страна на ръководителя към подчинените.

3. КОМУНИКАЦИОННАТА КУЛТУРА КАТО ПРИЛОЖЕНИЕ И ПОЛИТИКА НА ЕС В ОБЛАСТТА НА КОМУНИКАЦИИТЕ

Интересна е връзката между управленските комуникации и политиките на Европейския Съюз. Комуникационната политика произтича от задължението на ЕС да разяснява начина си на функциониране и политиките си. Тя се основава и на Хартата на основните права на ЕС, която предоставя на гражданите правото да бъдат информирани. Връзката идва от огромен брой организации, които съществуват на територията на ЕС и това как те функционират позовавайки се на нормативните документи и като цяло от комуникационната политика на ЕС. Като негов член, България също е засегната от стандартите за вътрешноорганизационните комуникации и това до колко те биха помогнали на България да се интегрира. Важно е да се установи прилагат ли се на практика нормативните изискване на ЕС по отношение на правото на работещите да получават информация и с тях да се провеждат консултации. Необходимо е да проследим дали организациите в България следват европейски професионални стандарти по отношение на вътрешноорганизационните комуникации.

Правото на информация и изразяване на мнение са в основата на политиката на Европейския съюз. Четири са директивите на ЕС, които имат за цел да обединят служителите на територията на Европа като ги информират, консултират и взимат участие в управлението на компаниите. Тези директиви са:

- Директива 2002/14/ЕС, която отговаря за системата на консултиране и информиране в Европейския съюз;
- Директива 94/45/ЕС, която е за създаване на ЕРС (Европейски работнически съвети);
- Директива 2001/86/ЕО, допълваща Устава на Европейското търговско дружество по отношение на участието на работниците в неговото управление;
- Директива на Съвета на Европа 2003/72/ЕО, допълваща Устава на Европейското кооперативно дружество относно участието на работниците.

Тези директиви са пренесени и до някаква степен интегрирани в българското законодателство като първата е пренесена благодарение на изменения на Кодекса на труда, а другите – чрез нов Закон за информиране и консул-

тиране на работниците и служителите в многонационални предприятия, групи от предприятия и европейски дружества².

Европейската Директива за информация и консултации известна като Директива 2002/14/ЕС(17) влиза в сила от 11 март 2002 година и с нея се определят общовалидна рамка за информиране и консултиране на работещите в европейската общност. Нейна главна цел е да предложи на работещите правото на информация и консултация по отношение на бизнеса като с главна роля е позицията на работещите. Директивата е насочена към бизнес единици, където икономическата дейност се извършва не по-малко от 20 работника и обществени или частни инициативи, извършващи икономическа дейност, които имат не по-малко от 50 наети служители.

Засягат се въпроси свързани с информация по отношение на скорошно или предстоящо развитие на организацията, дейностите ѝ и икономическата ситуация, както и информация по отношение на решения, които биха могли да доведат до промяна в работата на организацията.

В Директивата са отразени основни положения на общата рамка за начина на регулиране на отношенията по време на информирането и консултирането между мениджмънта и представителите на служителите, а също така и социалните партньори в лицето на работодателя. Спрямо нея е необходимо прилагането на система за информиране и консултиране и по този начин би могло да се разшири диалога с работодателя и да се получи повече информация, която от своя страна може да послужи за колективното договаряне и възможност за влияние върху решенията на работодателя по въпросите, предмет на консултациите, предвидени в законодателството по приложението на Директива 2002/14/ЕС.

Оценката на комуникационната култура на мениджърите в публичния сектор в този смисъл може да се направи чрез тяхната информираност за Европейските политики в тази област и се основава на познаването на нормативните документи на ЕС и България.

Същността на процедурата се състои в задължението на ръководителя да предоставя на служителите си определена информация и да проведе необходимият брой консултации. Като цяло тази система е резултат от синхронизирането Директивата и българското законодателство през 2006 г. Излъчват се специални представители от организацията, които информират и консултират служителите. Тези представители са избират като се следват редът и условията според Кодекса на труда. Техният избор е изцяло свързан само и единствено за осъществяване на процедурите по информиране и консултиране.

Изследването, което предстои да се проведе от автора, е свързано с прилагането на Директива 2002/14/ЕС(17) в Столична община. Проучването

² <http://www.lex.bg/bg/laws/ldoc/2135531976>

ще бъде осъществено под формата на анкета, която цели да покаже какво е нивото на комуникационната култура в общината, познаването и изпълнението на законовите рамки на ЕС. Работещите в публичния сектор следва да имат същото право да бъдат информирани като работещите в частния сектор. По-голямата част на тази директива, законодателят на Европейския съюз се позовава на фирми с „икономическа дейност“, което създава объркване и възпрепятства правилното покритие на работещите в публичния сектор. Анкетата ще бъде проведена сред 24 районни кмета. Въпросите са свързани с комуникационната култура и вътрешната комуникационна среда. Анкетата включва 15 въпроса: 14 затворени въпроса и един отворен.

Отговор на 15-те въпроса би помогнал за изграждането на комуникационен профил на районните кметове, за да се видят плюсовете и минусите, да се акцентира върху тях и да се определи план за действие за подобряване на нивото на комуникация.

Методологична основа за анализ на данните

Вътрешноорганизационните комуникации или комуникациите с вътрешните публики се характеризират като много важен компонент от общите комуникационни усилия на организацията. В тази връзка вътрешните комуникации имат за цел да предават факти, да внедряват мотивация, да придават чувство за принадлежност и на последно място, но не и по важност – да съобщават информация свързана с организацията.

• Подобряване на комуникационната култура на ръководителите в контекста на Директива 2002/14/ЕС

Сериозен негатив би се оказала липсата на информираност спрямо Европейските законови рамки свързани с комуникационната политика.

Главната цел, върху която трябва да се съсредоточат районните администрации и като цяло Столична община е да се популяризира информирането и консултирането като част от ценностите на европейския и социален диалог. Всички дейности по информиране и консултиране са с цел стабилизиране на отношенията работодател – работник както в частния така и публичния сектор.

За да се подобри комуникационната култура на ръководителите в публичния сектор е необходимо да се обърне повече внимание не само на разглежданата Директива 2002/14/ЕС, но като цяло на четирите директиви на ЕС, които имат за цел да обединят служителите на територията на Европа, като ги информират, консултират и взимат участие в управлението на компаниите.

За начало трябва да се изберат групи представители, които ще играят ролята на посредници между служителите и кметовете, тъй като е немислимо да се осъществи контакт между ръководителите с всеки един негов подчинен. Много по-лесно и бързо ще се установи контакт при намесата на представителите.

Но преди да се случи всичко това е необходимо да се популяризира дейността. Важно е служителите и ръководителите да са запознати със закона и трудовите си права. Това най-лесно би станало с информационно табло или месечен информационен бюлетин, които да следят за измененията в законите и по този начин интегрирането на Европейските закони да става по-бързо в българското законодателство. При не познаването на правата си по Директивата, служителите стават пасивни.

В цялостен план са необходими по мащабни проекти свързани със запознаването на организациите с Директивата. Проект от такова естество е „Бъди инфо“, който се организира от Конфедерацията на независимите синдикати в България, в партньорство с Българската стопанска камара. Реализирането на кампанията е в пряка връзка с Директива 2002/14/ЕС на Европейския парламент и Съвет, която установява общата рамка за информирание и консултиране на работниците в рамките на Европейската общност.

Засега този проект е насочен само в частния сектор, но би било от голяма полза ако бъде създаден подобен проект, който да е насочен и към публичния сектор, защото служителите в него имат не по-малка полза от това да знаят правата и привилегиите си. При една такава кампания много по-лесно би се интегрирала Директивата в структурата на организацията и оттам нататък би се задействал процесът по избиране на представители и изобщо всичко свързано с дейността им.

По-добрата комуникация при конфликтни и кризисни ситуации също би могла да бъде от полза за Столична община. Разбира се, че от подобряване на комуникативните умения се нуждаят и ръководителите в публичния сектор.

• Мотивацията като част от подобряването на комуникационната култура на ръководителите

Не на последно място, трябва да се обърне внимание на мотивацията, която също е част от комуникационната култура на ръководителя. Основната цел на мотивирането е да се постигне максимално възможната хармония между интересите и целите на предприятието, и интересите и целите на отделните работници, служители и групи през дадения период.

Умението на ръководителите да мотивират хората е резултат от познаване на мотивационните техники и до богата комуникационна култура. Мотивационният процес се различава до голяма степен от стандартните процеси в организацията, които го правят неповторим и индивидуален за всяка фирма. Ефикасен мотивиращ процес в една фирма може да се окаже слабо резултатен в друга. В процеса на мотивация от една страна участва организацията, а от друга изпълнителя. За да мотивира успешно, ръководството трябва да бъде запознато с основния мотивационен процес (нужди-цел-очаквания), факторите, които влияят върху него, с реалната оценка на изпълнителите

Отговорите, които се получават от въпроса, свързан с мотивацията ще обърне внимание на мотивационния процес. Обичайно асоциацията, която се

прави във връзка с мотивацията е на материална основа, но нематериалните бонуси също биха могли да бъдат изключително мотивиращи и няма да костват нищо. Финансовият стимул често не може да компенсира високата неудовлетвореност от други мотивационни фактори. Много добре би се приело ако кметовете показват на подчинените си, че тяхната работа е от голямо значение и това как точно се вписва в мисията на районните администрации. Важно е служителите да виждат резултатите от своите усилия. Възможността за кариерно развитие и учене също се възприема като мотивационна техника.

Важна роля в комуникационна култура на ръководителя е умението да се разпознават вътрешните и външни условия, които биха могли да демотивират служителите и стремежа да се действа превантивно и да се ограничи негативният ефект. Хубаво е да се дава обратна връзка от страна на кметовете към служителите макар и тя да е негативна, стига да е представена по конструктивен начин.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Представената теоретико-методологична рамка се приема като основа за бъдещо научно изследване на комуникационната култура на ръководителите в публичния сектор на Столична община. Резултатите ще бъдат представени в дисертационен труд на изследователя.

ЛИТЕРАТУРА

1. Аврамов, Д., Лидерство и мениджмънт, УИ „Стопанство“, С., 2003.
2. Крьобер, А., Клакхън, К., Всеобща история на думата „култура“, в: Идеи в културологията, С., т. I., 1990.
3. Маринов, Руси, Стратегически комуникационен мениджмънт, изд. „Сиела“, С., 2005.
4. Милков, Л., Общуване, култура, професия, изд. „Юни Експрес ООД“, С., 2010.
5. Мирчев М., Миронова Н., *Фирмена култура*, УИ „Стопанство“, София, 2007.
6. Стойков, Л., Фирмена култура и комуникация, УИ „Стопанство“, С., 1995.
7. Стойков, Л., Ефективна бизнес комуникация, УИ „Стопанство“, С. 2010.
8. Харизанова, М., Бояджиев, Др., Миронова, Н., Управление на човешките ресурси: Инвестиция в бъдещето, „Авангард прима“, София, 2006.
9. Харизанова, М., Мирчев, М., Миронова, Н., Мениджмънт: Ценности, комуникации, промяна, изд. „Инфонет“, С., 2006.
10. Харизанова, М., Миронова, Н., Комуникации в управлението, изд. „Авангард Прима“, С., 2008.
11. Gretchen, V., Gilsdorf, J., Business Communication, “Irwin”, 1994.

12. Schein E. H., Organizational culture, <http://www.machon-adler.co.il/readers/reader56.pdf>
13. http://circa.europa.eu/irc/opoce/fact_sheets/info/data/policies/culture/article_7320_bg.htm
14. http://rights.knsb-bg.org/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=35&Itemid=25
15. <http://www.mlsp.government.bg/bg/integration/euro/chapter13/euro/01.Labour%20Law/index.htm>
16. <http://www.lex.bg/bg/laws/ldoc/2135531976>

СЪВРЕМЕННИТЕ ИЗМЕРЕНИЯ НА БИЗНЕС УСЛУГИТЕ

гл. ас. д-р Стела Иванова Балтова

Международно висше бизнес училище, Ботевград

THE EMERGENT DIMENSIONS OF THE BUSINESS SERVICES

Stela Baltova

ABSTRACT: The present report describes the most common understanding of the business services and their changing mindset the last decades. The megatrends that are going to influence the business environment and the services related to the business are evolved. The report stressed on the emergence of new policies in the EU to overcome the gap in research and regulation. The challenges and the great expectations from the High Level Group on the business services are discussed.

KEYWORDS: globalisation, business services, megatrends, servicification, strategic thinking

НОВ СВЯТ И НОВИ ПАЗАРНИ СИЛИ: МЕГАТЕНДЕНЦИИ

Глобализацията промени всички аспекти на световната икономика. Промени се начина, по който фирмите си сътрудничат. Настъпиха промени в технологията на започване на бизнес, намалява информационната асиметрия, създават се синергии и ефект от мащаба. В търсене на по-добри стратегически позиции, компанните днес има далеч по-широк избор на софистицирани стратегии, отколкото преди две десетилетия. Дигиталните комуникации и възможностите за осъществяване на мигновени сделки трансформираха границите на фирмите, както и на държавите. Нарастващата отвореност на международната търговия през този период протича с нарастващо значение на услугите: финансови, в строителството, в транспорта, в околната среда, инженеринга, управленското консултиране и др. Конкурентоспособността на производството в Европейския съюз все по-силно зависи от услугите. Логистиката, поддръжката, консултирането, финансиране и обработка на данни са интегрална част от всяко конкурентоспособно предложение в технологиите, машиностроенето, преработващата индустрия, потребителската индустрия. Ефикасните услуги, консумирани от производствените предприятия в ежедневната им дейност също са интегрална част от тяхната конкурентоспо-

бност. В по-голямата си част международната търговия се състои от обмен на добавена стойност, създадена от извършването на различни видове работа, отколкото обмяна на готови стоки¹.

Едновременно с тази динамика настъпи и трансформация на формата и съдържанието на тези различни, неосезаеми и често комплексни дейности бизнес услугите, които за много икономики в света са най-големият принос в националния брутен вътрешен продукт. Предпоставките и факторите, които повлияха тези промени могат да се търсят в бурното развитие на комуникациите, новите индустрии, либерализиране на търговията и силно повишената отвореност на пазарите. Услугите промениха начина по който се търгуват стоките, докато дигитализацията превърна много стоки в услуги и процеси, които трансформации стоят в основата на концепцията, наречена **сървисификация**². Важността, която вече се отрежда на бизнес услугите нарастна дотолкова, че те влязоха в конкретните политики на държавите и в стратегическите документи и програми на на Европейския съюз. В тях се извежда стремеж към по-добро стратегическо позициониране, насърчаване инвестициите в иновативни бизнес услуги, в т.ч. и на организационно ниво.

Развитието на веригите на доставки при услугите доведе до значими промени в състава на експорта на услуги. **Групата „Други търговски услуги“** (Фиг. 1) в статистическите анализи се превърна в много по-значима отколкото традиционните компоненти на световната търговия на услугите „пътувания“ и „транспорт“. Особен принос в ръста имат услугите, основаните на интензивни знания като телекомуникациите, компютърните и ИТ услугите, финансовите услуги, правните, счетоводни, управленско консултиране, архитектурни, инженерни и други технически и професионални услуги, като маркетинговите проучвания, реклама, медии, енергетика и околна среда³.

Услугите и в частност нарастналата отвореност на бизнес услугите в индустриите, които са силно зависими от уменията, имат значим принос в производството в страните от ОИСР⁴. От това следва, че аутсорсингът на бизнес услуги може да насърчи конкурентоспособността на индустриите, в които се използват високи умения, както и в технологично интензивните индустрии⁵.

¹ Grossman, G. M. and Rossi-Hansberg, E., 2008 *Trading Tasks: A Simple Theory of Offshoring*, American Economic Review, 98, 1978 – 1997.

² Everybody is in Services – *The Impact of Servicification in Manufacturing on Trade and Trade Policy*. 2012 National Board of Trade, First Edition.

³ Pacific Economic Cooperation Council. 2011 *Services Trade – Approaches for the 21st century*.

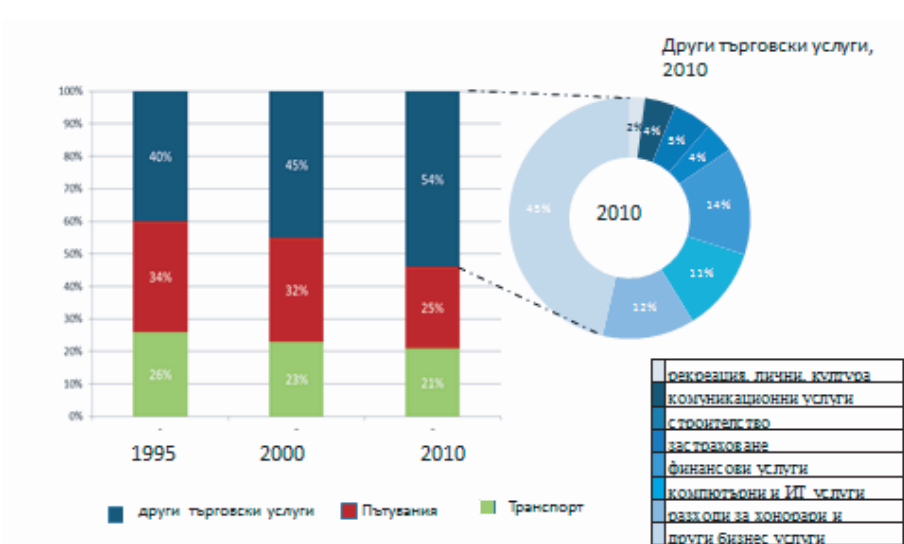
⁴ Francois, J. and Woerz, J., 2008 *Producer services, manufacturing linkages, and trade*. *Journal of Industry, Competition and Trade*, 8(3): 199-229.

⁵ Antràs, Pol and Elhanan Helpman 2004. *Global Sourcing*, *Journal of Political Economy*. 112: 552-580.

Предвид това, съвременните измерения на бизнес услугите трябва да се търсят в мегатенденциите в бизнеса, в концепцията за бизнес услугите и в политиките, които създават бизнес средата за развитие и просперитане на този динамичен сектор на икономиката, което е предмет на настоящото изследване.

Големи консултантски компании и изследователски центрове, бизнес организации и политически формации непрекъснато представят прогнози за тенденции в технологиите и бизнес средата, които ще окажат силно въздействие върху бизнес процесите. Бързата технологична иновация създава интелигентен, мобилен свят. Във второто десетилетие на 21 век модерната фирма е не само дигитална, нейна движеща сила са няколко тенденции, които определят конкурентоспособността ѝ⁶. Ние считаме, че в областта на услугите следните мегатенденции ще окажат значимо въздействие:

Фиг. 1. Изменения в състава на световната търговия с услуги



Източник: СТО, адаптирано по Saez 2011.

- **Намаляване на разходите и по-бързо въвеждане на иновациите** спрямо конкурентите. Новите технологии водят до оптимизиране на процесите, до по-бързо въвеждане на нови продукти и нови услуги. Съгласно проучване на IDC⁷ количеството дигитална информация, създавано всяка година ще

⁶ Ernst & Yang, *Six global trends shaping the business world*, www.ey.com, посетена на 11.03.2013 г.

⁷ Gantz J., D. Reinsel 2010 *The Digital Universe Decade – Are You Ready?*

нарасне до 35 трилиона гигабайта през 2020, което изисква 44 пъти повече време за съхраняване на информацията отколкото през 2009 г.;

- Активно използване на новите технологии като **социалните мрежи**, използване на аналитични решения, свързани със сигурността и съхраняването на информацията, виртуални решения. Превръщането на социалните мрежи в процъфтяващо пазарно пространство, което е мобилно резултатно се дължи на 800,000,000 потребители на Facebook, на 200,000,000 ползватели, които имат достъп до Facebook чрез мобилни устройства и средно по 130 „приятели“ на потребител. Значението им за бизнеса произтича и от тенденцията за засилено използване на текстови съобщения като комуникационна среда (очаква се през 2013 г. 64 % ръст спрямо 2012 г., в която са изпратени 6.1 трилиона текстови съобщения в целия свят)⁸. Gartner⁹ предвижда, че социалните мрежи ще заместят е-мейла и ще се превърнат в основно средство за комуникации за 20 % от бизнес ползвателите до 2014 г.;

- Инвестиции на достатъчно високо ниво в **интелигентни бизнес системи**, позволяват събирането на големи обеми информация на различни нива в разнообразни селектирани области, която да бъде анализирана и представяна за вземане на решения, за намаляване на риска, в поведенческото поведение на организацията, дори и за разработване на нови бизнес модели. Решенията, които предлагат бизнес интелигентните системи позволяват на организациите да опознават не само своите силни и слаби черти, но и да определят тенденциите на отрасъла, в който се развиват. Успешният бизнес модел включва разработване на стратегия, която цели постигане на конкурентоспособност чрез по-добро използване на информацията;

- Настъпващите приложения на **облачните технологии**. Анализаторите от години говорят за промените, които ще настъпят в резултат на навлизането на облачните технологии, респ. изчисления (Cloud Computing). Очакванията са¹⁰, че компаниите в листата на Forbes Global 2000, до 2016 г. ще ползват обществени услуги, базирани на облачните технологии, които ще трансформират голяма част от текущата информация от ИТ хардуера, софтуера и информационните потоци в безкрайно гъвкави услуги. Очакваното широко навлизане на облачните изчисления ще трансформира бизнеса и бизнес моделите повишавайки гъвкавостта им и намалявайки риска, а услугите, базирани на тях ще се развиват като оформени **бизнес услуги**;

- **Силата на индивидуалното ще подтиква иновацията.** Обстоятелството, че днес компаниите комуникират в своята ежедневна бизнес дейност както между служителите си, така и с партньорите си в целия свят чрез средствакато Facebook, Google, Twitter, смартфони, таблети, електронни четци

⁸ A. T. Kearny 2012 *Global Mega Trends*.

⁹ Gartner IT & Advisory Company, www.gartner.com, посетена на 10.11.2012.

¹⁰ Gartner IT & Advisory Company, www.gartner.com, посетена на 10.11.2012.

и др., технологии, които произхождат от света на потребителите, предполага нарастване ролята на индивидуалния човек в насърчаването на иновациите¹¹. Създават се възможности бизнесът да получи обратна връзка или тестване на своя продукт или услуга по „социален път“, което би довело както до по-добро разбиране на нуждите на потребителя, така и на служителите. Паралелно с това, потребителят се превръща в ко-създател на своя продукт или услуга. Големи марки като Louis Vuitton позволяват на потребителите си да поставят персонални монограми върху чантите. Adidas отива по-далеч, като „оставя“ дизайна дори на потребителя, скъпо предимство, което развитите икономики не си и помисляха до съвсем скоро. Компанията изгради център за дизайн в Шанхай през 2008 г., за да бъде по-близо до китайския потребител¹². Кастомизацията изисква развитие на нов модел на веригата на доставките и на бизнес услугите, свързани с него, за да отговори на търсенето;

• **Растящата роля на правителствата в ръста на иновациите.** Правителствата ще бъдат партньор в процеса на иновиране на бизнес организациите като участват директно във въвеждането на технологиите. Инвестициите в изграждане на иновационни инкубатори ще продължат (В България: Бизнес Техно парк София, Техно парк в Пловдив в хранително-вкусова индустрия) и ще допинесат за по-нататъшно развитие в секторите, като ще генерират и заетост. Процесът е свързан с по-нататъшна кластеризация, в България се предвижда да бъдат изградени два мегакластера в Северна и Южна България. От друга страна, като се има предвид все по-голямото количество персонални данни в публичното електронно пространство, регулиращата роля на ЕС и на правителствата е важна и по отношение защитата на данните на гражданите и на бизнеса.

• **Сървисификацията.** Концепцията за сървисификацията е съвсем нова и същността ѝ се свежда до разбирането, че производствените фирми много повече едновременно купуват и произвеждат услуги в самата компания отколкото преди, а също така много повече продават и изнасят услуги^{13,14}.

Изследване на микро ниво сред фирми и организации в Швеция¹⁵, обхващащо периода 1997 – 2006 г. потвърждава, че производството се сървисифицира значително. Особеностите са в това, че услугите и конкретно квалифицираните услуги стават все по-характерни за вътрешнофирмените дейности в производствените предприятия. Същевременно продажбите на услуги в общия обем на продажбите, както и експорта на услуги нарастват.

¹¹ Gantz J., D. Reinsel 2010 *The Digital Universe Decade – Are You Ready?*

¹² A. T. Kearny 2012 *Global Mega Trends*.

¹³ *Servicification of Swedish manufacturing* (2010) National Board of Trade.

¹⁴ Grossman, G. M. and Rossi-Hansberg, E., 2008 *Trading Tasks: A Simple Theory of Offshoring*, American Economic Review, 98, 1978 – 1997.

¹⁵ Lodefalk, M. *Servicification of European Manufacturing – Evidence from Swedish Micro Level Data*, Örebro University and National Board of Trade (2010).

Интерес представлява факта, че продажбите на услуги са много по-големи (почти 60 % по-високи), ако се имат предвид всички дейности в производствената група на фирмата, тенденция, която не е била до момента посочвана за европейските фирми (но е валидна за Швеция).

Изследване сред шведски производители¹⁶ свидетелства че производството сменя своя характер, става сървисифицирано. Ако се погледне от гледна точка на нивото на фирмената група, експортът на квалифицирани услуги от производствените фирми се е повишил над 230 % в периода 1998 до 2006. Това може да бъде сравнено с повишение от 160 % за експорта на услуги от фирмите, които са специализирани в услугите.

Други изследвания потвърждават нарастващото използване на услуги като приход, специално бизнес услугите, и особено в страни с по-висок доход на глава от населението. Фирмите в производствената сфера в Швеция например представляват почти 1/3 от шведския експорт на услуги. Най-често предлаганите услуги са бизнес услугите, търговията на едро, търговията на дребно и ремонтните услуги. Тази тенденция извежда необходимостта от извършване на задълбочени проучвания в областта на бизнес услугите, разработване на нови модели за търговия, определяне на степента на важност на мащабав международната търговия с услуги, извеждане на движещите сили в търговията с бизнес услуги.

В известна степен тази концепция на подкрепа на вижданията за „размиване“ на старите граници между секторите на производството и на услугите^{17,18}.

КОНЦЕПЦИЯТА ЗА БИЗНЕС УСЛУГИТЕ

Бизнес услугите в най-общия смисъл се отнасят до дейности, които подкрепят бизнеса, но не произвеждат осезаеми стоки. Както останалите услуги, те се потребяват в момента на тяхното производство, не могат да бъдат складирани, нито пренасяни, нито е възможно да се опитат техните качества преди покупката. Тези характеристики бяха подложени на редица критики през последните години, като вниманието се насочи към разглеждането им като източник на създаване на стойност, а не толкова като пазарна категория.

¹⁶ Francois, J. and Woerz, J., 2008 *Producer services, manufacturing linkages, and trade. Journal of Industry, Competition and Trade*, 8(3): 199-229.

¹⁷ Балтова, С. 2013 *Реиндустриализация на Европа: Игва ли края на аутсорсинга*, Юбилейна международна научна конференция „50 години катедра Икономика и стопанско управление“, ХТМУ, 337-343.

¹⁸ Accenture, 2012 *Unlocking Industrial Opportunities*.

Бизнес услугите се характеризират с относително хетерогенен характер. В тази група се включват редица професионални и поддържащи услуги, интензивните и креативните услуги на знанието (като управленското консултиране, дейности, свързани с дизайн, маркетингови услуги, архитектурни и инженерни дейности), както и услугите винформационните технологии, но също така услуги, свързани с наемане на работна ръка и спомагателни услуги като сигурност и индустриално почистване. **Няма общоприета дефиниция и класификация за бизнес услугите.**

Класификацията на ООН¹⁹ относно услугите различава: бизнес услуги, комуникационни услуги, услуги в строителството и инженерни услуги, дистрибуторски, образователни, в околната среда, финансови услуги, свързани със здравеопазването и социалната сфера, туристически услуги и свързани с туризма услуги, рекреационни, културни и спортни услуги, транспортни услуги, и други услуги, невключени в посочените. Бизнес услугите са основно в обхвата²⁰ на ISIC 72 (компютърни услуги) и ISIC 74 (други бизнес услуги).

Според изследване на Организацията за икономически сътрудничество и развитие (ОИСР)²¹ бизнес услугите включват широк кръг от услуги, общото в които е, че се предоставят предимно на организациите, а не на отделни потребители. Освен това, бизнес услугите често са съществена и интегрирана част от процеса на производство на самия клиент. *Едно вероятно обяснение за недостатъчно систематизирани изследвания в областта на бизнес услугите, в т.ч. и непълна статистическа информация, може да се търси именно в липсата на единна дефиниция и класификация за бизнес услугите.*

За целите на настоящото изследване е използвана операционната дефиниция на Евростат, според която бизнес услугите са дейностите в обхвата на SKID (статистическата класификация на икономическите дейности, NACE), вариант 1.1. Част 72 и 74 и НКИД 2008 за България, ползван за нуждите на НСИ.

До скоро фокусът в изследванията в сектора на бизнес услугите беше насочен главно в три аспекта:

- движещи сили за развитието на бизнес услугите;
- заетост, осигурявана от сектора на бизнес услугите;
- принос на бизнес услугите за благосъстоянието.

Индустрията на бизнес услугите е относително нова индустрия, някои от нейните браншове не съществуваха до преди 20 години. Голяма част от нейни-

¹⁹ *Manual on Statistics of International Trade in Services* (2010) (MSITS 2010), United Nations 2011.

²⁰ United Nation Statistics Division, *International Standard Industrial Classification of All Economic Activities*, Rev.3.1.

²¹ Nordoek, H. K. 2008, *Trade and Regulation: Computer Services and other business services*, OECD Experts Meeting in Business Services, Paris, 2008.

те продукти, в частност основаните на интензивни знания продукти, са още по-нови. Теорията на Vernon²² за жизнения цикъл на продукта казва, че в ранния стадий на своето развитие фирмите са в много малка степен стандартизирани и са силно диференцирани, като в периода на тяхното развитие стават по-стандартизирани. Началният стадий се характеризира с ниска ценова еластичност при индивидуалните фирми, методите на производство са на принципа „учене чрез работа“, често модифициране, свобода на обемите на производство. Подобно на другите видове услуги, при бизнес услугите с нарастване на търсенето на бизнесуслуги (респ. нарастват обемите на производство), се наблюдава известно ниво на стандартизиране, което несъмнено води до повишаване на ценовата еластичност на търсенето. В този контекст, за фирмите, които искат да останат на пазара, е важно да обръщат внимание на разходната ефективност. Разбира се високата конкуренция в този сектор е генератор на усилията на фирмите за продуктова диференциация. Предвид посочените характеристики и динамика в развитието, сектора на бизнес услугите представлява обект с важно значение за интензивни теоретични и експериментални научни изследвания. Изисква предоставяне на задълбочени познания на анализаторите както за клиента, така и за продукта. Необходими са изследвания върху бариерите за развитие на този сектор, относно причините за ниската му производителност, области в които вече бяха публикувани някои първи изследвания.

ВЪРХУ НЯКОИ ХАРАКТЕРИСТИКИ НА БИЗНЕС УСЛУГИТЕ В ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ

Секторът на бизнес услугите играе нарастваща роля за повишаване конкурентоспособността на икономиката на дадена страна. Съкращаването на жизнения цикъл на продукта, бързата доставка, подобрените услуги за клиента са решаващи за преживяването на компаниите, особено в експорта, в силно конкурентна среда. Понижаването на разходите продължава да бъде фактор при вземане на решение за глобалния сорсинг за постигане на целите на организациите. Предизвикателствата обаче са вече други и имат нови измерения в сравнение с дори до преди няколко години. По-висока значимост придобиват фактори като гъвкавост, иновации, управление на таланта, организационна ефективност, и в контекста на политиката на Европейския съюз за ре-индустриализация на икономиката, парадигмите се променят²³.

²² Vernon, R. 1966, *International investment and international trade in the product cycle*, Quarterly Journal of Economics, vol. 80, 190-207.

²³ Балтова, С. 2013 *Реиндустриализация на Европа: Издъ ли краят на аутсорсинга*, Юбилейна международна научна конференция „50 години катедра Икономика и стопанско управление“, ХТМУ, 337-343.

Същевременно обаче, за разлика от аутсорсинг в производството, прогнозите за аутсорсинг на бизнес услугите в рамките на ЕС остават положителни за следващите няколко години.

От горните разсъждения следва, че значението на съдържанието на услугата в крайната точка на експорта ще нараства. Съгласно²⁴ в традиционните и трудоемките сектори, дизайнът, създаването на бранд, маркетингът играят централна роля. В технологично-интензивните сектори обаче, тази роля се играе от научно-изследователската и развойна дейност²⁵, както и в услугите, свързани със следпродажбената поддръжка. Редица страни в ЕС отбелязват значим ръст в производството на бизнес услуги (северните страни и Централна Европа). В други като Италия²⁶, въпреки че секторът се развива много силно през първите години на 21 в. донякъде изостава, и като се има предвид растящият принос на услугите в „подкрепа“ на производствените дейности, се изказват мнения, че е наложително да бъдат разработени политики и регулации, които да благоприятстват инвестициите на ресурси в развитието на бизнес услугите. В редица държави в ЕС²⁷ производството на бизнес услуги е силно диференцирано в различните региони и категории, както по отношение на достъпа до тях, така и по отношение на предоставянето им. Само **чрез редуциране на тези различия**, може да се подобри конкурентоспособността на пазара.

Услугите са двигател на ръста в Европейския съюз. По данни на Евростат, в тях са заети 150 млн. души, приносят им в brutния вътрешен продукт възлиза на 9 трилиона евро, стойността им в експорта на ЕС достига 440 млрд. евро, и съставляват 65 млрд. евро в търговския излишък. Бизнес услугите са двигател на икономиката на знанието, по своята същност те са генератори на работни места, т.е. с голям потенциална значимост по отношение на социалния им принос. Дори проявленията и приноса на сектора на бизнес услугите в ръста на икономиката в Европейския съюз могат да ги определят като **количествено нов етап в социалната структура на производството**. Значимостта на една индустрия в икономиката може да се оцени най-малко по два показателя: създаване на заетост на работната сила и приходи. По данни на Евростат, секторът на бизнес услугите в ЕС понастоящем произвежда 1,5 млрд. евро БВП и 21 млн. души директно работят в него в

²⁴ Giovannetti, G., P. Guerrieri, Quintieri, B. (2010) *Business Services: The new frontier of competitiveness*, Rubbettino.

²⁵ Балтов, М., Л. Борисова 2011, *Технологични предизвикателства и иновации – източник на конкурентно предимство*. Научни трудове, МВБУ 156-191.

²⁶ Grossman, G. M. and Rossi-Hansberg, E., 2008 *Trading Tasks: A Simple Theory of Offshoring*, American Economic Review, 98, 1978 – 1997.

²⁷ Grossman, G. M. and Rossi-Hansberg, E., 2008 *Trading Tasks: A Simple Theory of Offshoring*, American Economic Review, 98, 1978 – 1997.

около 4 млн. фирми. Секторът на бизнес услугите има най-значим принос в промените в междусекторната заетост след 90-те години на миналия век. За отбелязване е по-високият ръст в заетостта в северните страни и страните в Централна Европа, отколкото в тези в Южна Европа. По данни на Евростат, на самата индустрия на бизнес услугите се дължи една втора от чистия ръст в заетостта в ЕС в периода след 90-те години до днес²⁸. Заетостта и добавената стойност в сектора на бизнес услугите в ЕС съставляват 11 % от икономиката на ЕС.

Разликата в ръста между бизнес услугите и останалата част на икономиката е по-малък за добавената стойност отколкото за заетостта. За отбелязване е също, че директният принос на бизнес услугите в абсолютната промяна на общата добавена стойност е много по-малък отколкото приноса по отношение на ръста в заетостта. Това означава, че през периода се наблюдава ниска производителност в индустрията на бизнес услугите. Всъщност тази ниска производителност е компенсирана от индиректния принос, идващ от дейностите на бизнес услугите. Изследванията показват, че най-големият принос на сектора на бизнес услугите за икономическия ръст се дължи на техния динамизъм и експанзия. Понастоящем секторът на бизнес услугите е един от най-големите икономически сектори в европейската икономика, по-голям от сектори като транспорта, комуникациите, хотелиерството и ресторантьството взети заедно²⁹.

Например, фирмите във Великобритания, Германия и Франция заедно съставляват около 56 % от обема на производството в сектора на услугите в ЕС 27. Средният размер на фирмите по показател брой заети в сектора на бизнес услугите в Швеция, Италия (в по-малка степен) Полша и Испания е по-малък отколкото напр. в Гърция, Испания и Франция. Оборътът на зает в сектора е най-нисък в Полша, в сравнение със страните, посочени в Табл. 1.

²⁸ Kox, H.L.M., L. Rubalcaba, *Business services and the changing structure of European economic growth*, Online at <http://mpa.ub.uni-muenchen.de/3750/> MPRA Paper No. 3750, posted 29. June 2007, посетена на 11.04.2013 г.

²⁹ Heckova, J., E. Hurrmanova, A. Chapcakova *Business Services and Their Contribution to economic growth within European Union*, <http://ebookbrowse.com/chapcakova-pdf-d464216991>, посетена на 11.04.2013.

Таблица 1. Бизнес услуги: брой предприятия, оборот и брой заети (2010)

	Бр. фирми, хил.	Оборот, млрд. евро	Бр. заети, хил.
ЕС 27	3,907	1,518	20,695
Германия	392	269	4,026
Испания	357	107	1,800
Франция	430	248	2,772
Италия	700	144	2,107
Полша	207	32	862
Швеция	182	54	512
Великобритания	432	328	3,619

Източник: адаптирано по³⁰

Дейностите на централните офиси на компаниите не са включени.

Eurostat SBS, виж: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/european_business

* Данните са за 2009 г.

СТРАТЕГИЧЕСКОТО МИСЛЕНЕ НА ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ В ОБЛАСТТА НА БИЗНЕС УСЛУГИТЕ

Данните в литературата и изложеното дотук показват, че през последните две десетилетия, проявлението на бизнес услугите в Европейския съюз беше изключително осезаемо, но същевременно секторът не намери заслужено място в политиките на Европейския съюз, дори беше подценен. Заетите в този сектор и бъдещите предприемачи и ползватели на бизнес услугите вече имат заявеното желание на ЕС да им подаде ръка за една нова политика. Научно-изследователската дейност също силно „пренебрегва“ сектора на на бизнес услуги.

Защо нова политика по отношение на бизнес услугите в Европейския съюз?

В началото на 2013 г. бяха предприети две важни инициативи в ЕС, които безспорно ще изведат сектора на бизнес услугите на значимото му място и ще дадат тласък в развитието както на научно-изследователската дейност, така и на технологиите, моделите на развитие и реализиране, вкл. и на международната търговия с бизнес услуги.

³⁰ Study on business related services, 2012, European Commission.

Създадената на 14 март 2013 г. **Група на високо равнище за бизнес услугите в Европейския съюз** е в отговор на породената необходимост от засилване развитието на сектора на бизнес услугите за постигане на ръст и конкурентоспособност. Основанията за това са в изложението дотук, и се намират в две скорошни водещи съобщения на Европейската комисия до Европейския парламент:

1. **Интегрирана индустриалната политика за ерата на глобализацията.** Извеждане на преден план на конкурентоспособността и устойчивото развитие COM (2010) 614. Във философията на тази инициатива е заложено разбирането на ЕК да бъдат изучени празнините в пазара на бизнес услуги, стандартите и иновациите, така също и въпросите, свързани с международната търговия като логистика, управление на технически средства, маркетинг и реклама;

2. **Към създаване на Закон за Единния пазар за постигане на конкурентоспособна социална пазарна икономика COM (2010) 608**, където се посочва, че секторът на бизнес услугите представлява **област от значим интерес**, която осигурява конкурентоспособност на икономиката на ЕС. В този период е оценено, че създаването на общ пазар за бизнес услуги е все още предизвикателство. Прилагането на Директивата за услугите успя да отстрани административните пречки пред трансграничното предоставяне на услуги, но съществуват други сфери, където има пречки и трябва да се подобри функционирането на вътрешния пазар на услуги. Съществуващите нетарифни бариери водят до ситуация на силно фрагментиран и непрозрачен пазар, където често липсват добре определени стандарти за качеството. Създаването на проспериращ единен пазар на бизнес услуги налага неотложното решаване на тези въпроси.

С тези документи Комисията отдава **за първи път индивидуално и конкретно значение на сектора на бизнес услугите**, фокусира го в своята стратегическа политика като жизненоважен фактор за постигане на ръст и конкурентоспособност на европейската икономика и си поставя за **незабавна цел да създаде група, която да изучи непълнотата, недостатъците, бариерите и предизвикателствата на този специфичен пазар.**

Групата на високо равнище в областта на бизнес услугите е създадена на 14 март 2013 г. и е натоварена с очаквания да даде тласък на развитието на политиката в този важен сектор. Предвижда се в резултат на активната ѝ работа да се изгради политическата рамка за по-добро разбиране на текущите предизвикателства в сектора и идентифициране на пътищата за подобряване на нивото на производителност и иновации на бизнес услугите. Очакванията са Групата да разработи конкретни препоръки, които да направляват развитието на политиките за бизнес услугите. Специално внимание ще бъде отдадено на връзката между *бизнес услугите и производството*, която както изведохме по-горе е жизненоважна за създаването на нови модели на

бизнес. Фокусът ѝ ще бъде насочен към разработване на конкретни препоръки за лимитиран брой сектори. На базата на обсъждания с индустрията и с научните среди са конкретизирани следните четири сектора, които покриват различни етапи в индустриалната верига на стойността:

- Услуги, свързани с частната сигурност;
- Технически и инженерни услуги;
- Маркетинг и реклама;
- Индустриален дизайн.

Работата започва с изучаване на избраните сектори и хоризонтални области чрез ad-hoc работни групи, излъчени от Групата на високо равнище. Европейската комисия ще подкрепя дейностите на Групата. Резултатите от възложено нарочно изследване по поръчка на Европейската комисия в четирите селектирани сектора бяха публикувани през м. декември 2012 г. и ще бъдат база за работата на Групата³¹.

Паралелно с това, Групата е натоварена с очаквания да предостави препоръки за политика, която ще промотира споделена визия за бизнес услугите и ще изведе на по-високо място в политическата програма на ЕК сектора на бизнес услугите. Особен интерес представлява получаването на препоръки в следните области:

- Идентифициране на слабите места във функционирането на сектора на бизнес услугите по отношение на производителността в ЕС; изучаване на обхвата за нови бизнес модели (дизайн на услугата) и концепции (напр. аутсорсинг и съвместно производство), в които чрез иновации се постига синергия между тях;
- Използване на техники, които обвържат например ИТ и устойчивостта като важен елемент за подобряване на производителността на бизнес услугите;
- Промотиране на най-добри практики за засилване на връзките между бизнес услугите и индустриалното производство в страните-членки на ЕС;
- Насърчаване на трансграничното сътрудничество при доставяне на бизнес услугите чрез идентифициране на наличните бариери (регулаторни и нерегулаторни) в Единния пазар на услугите;
- Подобряване на прозрачността на пазара и улесняване на достъпа на всички национални доставчици на бизнес услуги до Единния пазар промотираната стандартизация на бизнес услугите;
- Идентифициране на начините за достигане до нуждите и проблемите на регионалните и национални пазари на труда по отношение на мобилността им, несъответствия в уменията, образованието и обучението;

³¹ *Study on business-related services* Main report Client: European Commission, DG Enterprise and Industry, Rotterdam, 12 December 2012.

- Идентифициране на потенциалния обхват за по-тясно сътрудничество между обществените власти, индустрията и изследователите, вкл. разработване на схеми за специфична секторна подкрепа на ниво ЕС или национално ниво на бизнес услугите;

- Идентифициране на спецификите в сектора на бизнес услугите и извежданена мерките, които трябва да се предприемат за подобряване на бизнес средата, особено за малките и средни предприятия.

Участници в групата са представители на заинтересованите страни: доставчици на услуги, на индустрията, на органите по стандартизация, организациите на бизнеса. Очаква се работната група да приключи своята дейност през пролетта на 2014 г.

Втората важна инициатива (от предприятиите за първи път в областта на бизнес услугите) в ЕС в сектора е създаденият през м. май 2013 г. **Алианс за трансатлантическа търговия и инвестиционно партньорство** (Business Alliance for a Transatlantic Trade and Investment Partnership TTIP). Членове на алианса са BusinessEurope, EUROCHAMBERS, Европейският форум на услугите и др. Членовете си поставят за задача да работят заедно с цел осигуряване реализацията на договор за трансатлантическа търговия и инвестиции, които да засилят икономиките на САЩ и ЕС, както и на света.

В заключение, фирмите все повече и повече са интегрирани в производството на бизнес услуги и в ползването им. Реиндустриализацията на Европа дори може да разгърне трансформациите на бизнес услугите, наред с мегатенденциите, които бяха разгледани. Продуктите стават все повече нестандартни и изработени специално за клиента, в немалка част с участието на клиента. Налице е разбиране за разработване на нови политики в Европейския съюз, които ще позволят осигуряване на условия за разгръщане на потенциала на този силно растящ сектор на услугите. Безспорно върху развитието на нови технологии и нови бизнеси влияния ще окажат и такива мегатенденции каквито са: намаляването на ресурси като вода, храна и енергийни източници; засилената необходимост от устойчиво развитие на производствата и услугите. За да останат конкурентоспособни в тази динамична среда, развитите страни ще трябва да продължат да инвестират в големи обеми в научно-изследвателска дейност, особено като се има предвид засилването на работата, свързана със знания като значим компонент в много голяма степен за глобалната икономика. Даден е старт на най-високо ниво в Европейския съюз за осигуряване на ресурс, който да даде необходимите знания и чрез който ще се разработят правилните политики за развитие на сектора на бизнес услугите. България трябва да преразгледа своите стратегически програми документи, за да имплементира регулации в този бизнес, които ще осигурят добрата среда за разгръщането му.

Разглеждането на услугите и производствата поотделно, т.е. с различен подход, като напр. при търговските преговори в ЕС – може би вече не е модерно, дори губи смисъл. И компаниите ще трябва да разработят своите

стратегии в съответствие с концепцията за нарастващата роля на бизнес услугите, за да бъдат конкурентоспособни.

ЛИТЕРАТУРА

1. Балтов, М., Л. Борисова 2011. *Технологични предизвикателства и иновации – изтичник на конкурентно предимство*. Научни трудове, МВБУ 156-191.
2. Балтова, С. 2013. *Реиндустриализация на Европа: Игва ли края на аутсорсинга?*, Юбилейна международна научна конференция „50 години катедра Икономика и стопанско управление“, ХТМУ, 337-343.
3. Accenture, 2012. *Unlocking Industrial Opportunities*.
4. Antràs, Pol and Elhanan Helpman 2004. *Global Sourcing*, Journal of Political Economy. 112: 552-580.
5. A. T. Kearny 2012 *Global Mega Trends*.
6. Ernst & Yang, *Six global trends shaping the business world*, www.ey.com
7. European Commission, DG Enterprise and Industry 2012. *Study on business-related services*, Rotterdam.
8. European Commission 2012. *Study on business related services*.
9. Gantz J., D. Reinsel 2010. *The Digital Universe Decade – Are You Ready?*
10. Gartner IT & Advisory Company 2013. www.gartner.com
11. Giovannetti, G., P. Guerrieri, Quintieri, B. 2010. *Business Services: The new frontier of competitiveness*, Rubbettino.
12. Francois, J. and Woerz, J., 2008. *Producer services, manufacturing linkages, and trade*. Journal of Industry, Competition and Trade, 8(3): 199-229.
13. Heckova, J., E. Hurrmanova, A. Chapcakova *Business Services and Their Contribution to economic growth within European Union*, <http://ebookbrowse.com/chapcakova-pdf-d464216991>
14. Kox, H.L.M., L. Rubalcaba 2007. *Business services and the changing structure of European economic growth*, Online at <http://mpira.ub.uni-muenchen.de/3750/> MPRA Paper No. 3750.
15. Lodefalk, M. 2010. *Servicification of European Manufacturing - Evidence from Swedish Micro Level Data*, Örebro University and National Board of Trade (2010).
16. Pacific Economic Cooperation Council. 2011 *Services Trade – Approaches for the 21st century*.
17. National Board of Trade 2012. *Everybody is in Services – The Impact of Servicification in Manufacturing on Trade and Trade Policy*. First Edition.
18. Nordoek, H.K. 2008. *Trade and Regulation: Computer Services and other business services*, OECD Experts Meeting in Business Services, Paris, 2008.
19. *Servicification of Swedish manufacturing* 2010. National Board of Trade.
20. Vernon, R. (1966), *International investment and international trade in the product cycle*, Quarterly Journal of Economics, vol. 80, 190-207.
21. United Nations 2011. *Manual on Statistics of International Trade in Services* (2010) (MSITS 2010).
22. United Nation Statistics Division, International Standard Industrial Classification of All Economic Activities, Rev.3.1.