

МЕЖДУНАРОДНО ВИСШЕ БИЗНЕС УЧИЛИЩЕ

ДВАНАДЕСЕТА
МЕЖДУНАРОДНА НАУЧНА КОНФЕРЕНЦИЯ



Международно Висше Бизнес Училище
International Business School

**ИНОВАТИВНИ СТРАТЕГИИ ЗА
КОНКУРЕНТОСПОСОБЕН БИЗНЕС**

12 – 13 юни 2015
СОФИЯ

МЕЖДУНАРОДНО ВИСШЕ БИЗНЕС УЧИЛИЩЕ

БОТЕВГРАД

**ИНОВАТИВНИ СТРАТЕГИИ ЗА
КОНКУРЕНТОСПОСОБЕН БИЗНЕС**

Издателство на МВБУ

2015 г.

Рецензенти:

проф. д.ик.н. Марин Петров

проф. д-р Манол Рибов

проф. д-р Божидар Гьошев

проф. д-р Теодора Георгиева

доц. д-р Миланка Славова

проф. д-р Теодора Георгиева, съставител, 2015

МВБУ, Ботевград

ISBN 978-954-9432-67-1 (CD)

INTERNATIONAL BUSINESS SCHOOL

BOTEVGRAD

**INNOVATIVE STRATEGIES FOR
COMPETITIVE BUSINESS**

IBS PRESS

2015 г.

Reviewers:

Prof. Dr. Marin Petrov

Prof. Dr. Manol Ribov

Prof. Dr. Bojidar Gyoshev

Prof. Dr. Teodora Georgieva

Assoc. Prof. Dr. Milanka Slavova

Prof. Dr. Teodora Georgieva, Editor, 2015

IBS, Botevgrad

ISBN 978-954-9432-67-1 (CD)

СЪДЪРЖАНИЕ

РАЗДЕЛ I	
БЪЛГАРИЯ – ФАКТОР ЗА РЕГИОНАЛНА И ЕВРОПЕЙСКА ИНТЕГРАЦИЯ	18
АНТРОПОГЕННИ ВЪЗДЕЙСТВИЯ ВЪРХУ ОКОЛНАТА СРЕДА КАТО ФАКТОР ЗА РЕГИОНАЛНА СТАБИЛНОСТ И ИНТЕГРАЦИЯ	19
доц. д-р Кирил Петров Военна академия „Г. С. Раковски“, София ас. Боряна Трендафилова Международно висше бизнес училище, Ботевград	
ВЛИЯНИЕТО НА ВЪОРЪЖЕНИТЕ КОНФЛИКТИ ВЪРХУ МАРКЕТИНГА	26
проф. д-р Невяна Кръстева Международно висше бизнес училище, Ботевград студент Сияна Никова Софийски университет “Св. Кл. Охридски”, София	
ПОГЛЕДЪТ КАТО НЕВЕРБАЛНА БИЗНЕС КОМУНИКАЦИЯ	41
проф. д-р Ванче Бойков Международно висше бизнес училище, Ботевград д-р Дарян Бойков Университет по библиотекознание и информационни технологии, София	
СРАВНИТЕЛНА ОЦЕНКА НА ЕФЕКТИВНОСТТА НА ЛОГИСТИКАТА В БЪЛГАРИЯ И ГЕРМАНИЯ	46
доц. д-р Мирослава Раковска Международно висше бизнес училище, Ботевград	
КЪМ ВЪПРОСА ЗА ВЗАИМООТНОШЕНИЯТА МЕЖДУ ДЪРЖАВАТА, ПРАВОТО И ИКОНОМИКАТА	54
проф. д-р Людмила Мукова Международно висше бизнес училище, Ботевград	
ЕВРОПЕЙСКАТА ИНТЕГРАЦИЯ В КОНТЕКСТА НА ИНТЕГРАЦИЯТА В ЕНЕРГЕТИКАТА	61
доц. д-р Светла Бонева Университет за национално и световно стопанство, София	
НАЦИОНАЛНИ ЕНЕРГИЙНИ ПОЛИТИКИ НА ДЪРЖАВИТЕ-ЧЛЕНКИ НА ЕС: СЪСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВИ	67
доц. д-р Светла Бонева Университет за национално и световно стопанство, София	
ПРАКТИКАТА ПО УПРАВЛЕНИЕ НА ПРОЕКТИ ПО ЛИНИЯ НА ОПЕРАТИВНИТЕ ПРОГРАМИ (2007-2013) В БЪЛГАРИЯ - РЕГИОНАЛНИ ИЗМЕРЕНИЯ	75
ас. д-р Юлиан Господинов Стопанска академия “Д. А. Ценов”, Свищов	
ОРГАНИЗАЦИОННИЯТ РЕЗИЛИАНС И НЕГОВОТО МЯСТО И РОЛЯ ЗА ОРГАНИЗАЦИОННАТА КУЛТУРА	88
младши експерт Елена Кац Париж, Франция	

РЕГИОНАЛНАТА ПОЛИТИКА НА БЪЛГАРИЯ В КОНТЕКСТА НА СТРАТЕГИЯ “ЕВРОПА 2020” ас. д-р Емил Мутафов Тракийски университет, Стара Загора	93
УПРАВЛЕНИЕ НА РИСКА В ПУБЛИЧНИЯ СЕКТОР проф. д-р Серафим Петров Международно висше бизнес училище, Ботевград доц. д.ик.н. Атанас Близнаков доц. д-р Ангел Георгиев Нов български университет, София	100
ВЪЗМОЖНОСТИ ЗА ПОСТИГАНЕ НА БАЛАНС МЕЖДУ ОБЩИНСКИТЕ РАЗХОДНИ ОТГОВОРНОСТИ И ПРАВОМОЩИЯ ПРИ ПРЕДОСТАВЯНЕ НА ПУБЛИЧНИ УСЛУГИ ас. д-р Емил Мутафов Тракийски университет, Стара Загора	110

CONTENTS

SECTION I	
BULGARIA - A FACTOR FOR REGIONAL AND EUROPEAN INTEGRATION	18
ANTHROPOGENIC IMPACTS ON THE ENVIRONMENT AS A FACTOR FOR REGIONAL STABILITY AND INTEGRATION	19
Kiril Petrov Boriana Trendafilova	
ARMED CONFLICT'S INFLUENCE ON MARKETING	26
Neviana Krasteva Siana Nikova	
THE SIGHT AS NON-VERBAL BUSINESS COMMUNICATION	41
Vance Boykov Darjan Boykov	
COMPARATIVE ASSESSMENT OF THE LOGISTICS PERFORMANCE IN BULGARIA AND GERMANY	46
Miroslava Rakovska	
TO THE QUESTION OF THE RELATIONSHIP BETWEEN THE STATE, LAW AND ECONOMY	54
Lyudmila Mukova	
EUROPEAN INTEGRATION IN THE ENERGY SECTOR	61
Svetla Boneva	
NATIONAL ENERGY POLICIES OF THE EU MEMBER STATES	67
Svetla Boneva	
PRACTICES OF PROJECT MANAGEMENT UNDER THE OPERATIONAL PROGRAMS (2007-2013) IN BULGARIA - REGIONAL DIMENSIONS	75
Yuliyana Gospodinova	
THE ORGANIZATIONAL RESILIENCE AND ITS FUNCTION AND PLACE FOR THE ORGANIZATIONAL CULTURE	88
Elena Kats	
REGIONAL POLICY OF BULGARIA IN THE CONTEXT OF STRATEGY "EUROPE 2020"	93
Emil Mutafov	
RISK MANAGEMENT IN THE PUBLIC SECTOR	100
Seraphim Petrov Atanas Bliznakov Angel Georgiev	
POSSIBILITIES TO BALANCE THE MUNICIPAL EXPENDITURE RESPONSIBILITIES AND POWERS OF THE PROVISION OF PUBLIC SERVICES	110
Emil Mutafov	
SECTION II	
INNOVATION AND ENTREPRENEURSHIP	120

РАЗДЕЛ I

БЪЛГАРИЯ – ФАКТОР ЗА РЕГИОНАЛНА И ЕВРОПЕЙСКА ИНТЕГРАЦИЯ

SECTION I

BULGARIA - A FACTOR FOR REGIONAL AND EUROPEAN INTEGRATION

АНТРОПОГЕННИ ВЪЗДЕЙСТВИЯ ВЪРХУ ОКОЛНАТА СРЕДА КАТО ФАКТОР ЗА РЕГИОНАЛНА СТАБИЛНОСТ И ИНТЕГРАЦИЯ

доц. д-р Кирил Петров
Военна академия „Г. С. Раковски“, София
ас. Боряна Трендафилова
Международно висше бизнес училище, Ботевград

ANTHROPOGENIC IMPACTS ON THE ENVIRONMENT AS A FACTOR FOR REGIONAL STABILITY AND INTEGRATION

Kiril Petrov
Boriana Trendafilova

ABSTRACT: The changes in the climatic parameters have been observed in many regions, where the emergence of stability threatening factors is reported. Regional stability is a consequence of changes in the environmental conditions and depends directly on human activity. The direct results of human activity on the environment can find manifestation on local, regional or global level, which also determines the respective levels of security. At regional level, the results of the activity can most easily be foreseen and tracked. In the Balkans, the national economies are highly dependent from seasonal climatic factors (seasonal agriculture). Disrupting the natural cycle can become a serious factor for both economic and political instability. Countering the anthropogenic factors of environmental change, the achievement of lasting political stability and the favorable climatic and geographical conditions, may become a key element of the role of Bulgaria as a center for regional stability and integration in the Balkans .

KEYWORDS: anthropogenic factors, human impact, environment, regional stability, integration, Balkans

Един от основните проблеми на Балканите вследствие промените в климата е засушаването. В същото време този факт рязко контрастира с няколкото тежки стихийни наводнения в периода 2012 – 2014 година у нас. Въздействието на климатичните фактори върху селскостопанската продукция може да бъде доста осезаемо, като това ще се отрази най-вече върху производството на традиционни култури като зърно и слънчоглед.

Изчисления по симулирани модели показват тенденцията за трайно покачване на средните летни температури и увеличаване температурните разлики, макар зимната температурна амплитуда да е да е значително по-малка¹.

Прогнозираното покачване на морското ниво като пряк резултат от глобалното затопляне в резултат от човешката дейност, ще се отрази в по-малка степен на страна като България с почти „затворено“ море², но ще окаже доста сериозно въздействие на средиземноморския регион.

През последните 50 години се наблюдава намаляване на валежите от сняг, което в Западна Европа, в по-голяма степен засегната от този феномен, се обяснява с отслабването на носещите влажен въздух океански течения. Най-сериозното намаляване на валежите обаче, което ще се отрази и на Балканския регион, се очаква през топлите месеци, като към края на настоящото столетие намаляването ще бъде с от 5 до 27% за южните части на Европа и средно с около 20% за Северна Африка.

Основната част от бежанците, насочили се към Европа идва именно от регионите на Северна Африка и Близкия изток и наравно с политическите фактори (войни, конфликт и нестабилност), най-сериозни причини за незаконната миграция към ЕС са икономическите (в основата си тясно свързани с естествените дадености и предпоставки на околната среда), като по този начин превръщат влиянието на климатичните особености в ключов елемент на сигурността.

Предвижданията за по-високи температури сочат, че ще се задълбочава и засушаването на почвата, което днес все по-ясно се усеща в Южна Европа³ и в частност Югоизточна. Като нагледен пример за развитие на негативната тенденция при подобни климатични условия се дава примера на Северна Африка, където недостигът на вода за битови и селскостопански нужди трайно се изостря. На Балканите това се проявява най-вече като понижаване на речните нива и все по-осезаеми сезонни разлики в обема на водите (в това число повишаване на нивата над средните през зимните месеци и

1 Giorgi, F., and X. Bi (2005), Regional changes in surface climate interannual variability for the 21st century from ensembles of global model simulations, *Geophys. Res. Lett.*, 32, L13701, doi:10.1029/2005GL023002.

2 Затворено, междуконтинентално море, което се смята за най-изолирано и с най-малък обмен със Световния океан, тъй като се свързва с него единствено посредством дългият около 30 км и широк 3.5 км (в най-широката част) естествен проток при Босфора

3 Andrade C, Santos J., Pinto J. G, Corte-Real J. (2010) Large-scale atmospheric dynamics of the wet winter 2009–2010 and its impact on hydrology in Portugal, *Clim Res.*, Vol. 46: 29–41, 2011 doi: 10.3354/cr00945

критично ниски нива през лятото, когато нуждите са най-големи). Несъмнено това ще се отрази най-силно върху селското и горското стопанство, както и на производството на електрическа енергия от водоелектрически централи (ВЕЦ).

Очакваните климатични тенденции в Югоизточна Европа за остро засушаване допълнително се изострят и от наблюдаваните негативни резултати от човешка дейност – недалновидна селскостопанска политика, изтощаващо почвите отглеждане на монокултури, замърсяването на околната среда с химически препарати (в това число торове и пестициди), а също така и с отпадъци от индустриалното производство. Тези два показателя (засушаване и замърсяване) увеличават риска от ветрова ерозия на почвите, а също така от пожари, което допълнително може да забави, затрудни или трайно да измени вегетационния цикъл.

Един от важните фактори на антропогенните въздействия, които водят до промени в околната среда се отразяват на количеството на емитирания в атмосферата въглероден диоксид, на киселинността на валежите, а от там на вегетационното разнообразие.

Справянето с последиците от интензивното растениевъдство и животновъдство, повишените емисии на въглероден двуокис и замърсяването на околната среда като следствие на индустриалната дейност, както и климатичните промени, изискват планирането и провеждането на дългосрочна политика за екологично развитие и устойчивост на селското стопанство.

Наличието на водни ресурси трябва да бъде добре съобразено с желанието за повишаване ефективността на използването на водата за битови, стопански и индустриални нужди. Чистата питейна вода и достъпът до нея се очаква да се превърне в един от най-сериозните проблеми пред населението и вероятен източник на бъдещи конфликти, свързани с преразпределението на жизненоважни ресурси.

Монреал, Киото, Копенхаген

Учените смятат, че повишаването на концентрацията на антропогенно произведените парникови газове в атмосферата е основният виновник за промяната на климата. Изтъняването на озоновия слой позволява по-голяма част от ултравиолетовите лъчи от по-вреден тип да достигат земната повърхност и по този начин е предпоставка за увеличаването на нанасяните от тях щети на гените на живите организми.

Намаляването на изхвърлянето на най-разпространения клас от тези химически елементи – хлорофлуоровъглеродите – започна с приемането на *Монреалския* Протокол за защита на озоновия слой на 16 септември 1987. Преди обаче да започне разграждането на вредните вещества, трябва да мине определен период от време, за да се забележат резултатите. Майкъл Нючърч, специалист по химическия състав на атмосферата в Алабамския университет, коментира, че положителен резултат е наблюдаван само в горните слоеве на атмосферата, където са съсредоточени по-малко от 20 % от озона. Той подчерта, че има забавяне на разрушаването на озоновия слой, но не е забелязан какъвто и да било процес на възстановяване. Ще изминат 40-50 години, преди той да се възстанови до нивото, когато започна неговото разрушаване. Въпреки това, Нючърч и редица независими инспектори отбелязват, че това откритие е повратен момент по пътя на възстановяването на вредите, нанесени от човека на атмосферата.

Появата на убедителни доказателства за ползата от наложената забрана говори, че е важно да се вземат мерки за дълготрайна защита на околната среда, заяви Марио Молина, експерт по озона в Масачузетския технически университет. През 1995 г. Молина получи Нобелова награда за това, че 29 години по-рано е предвидил опасността, която представляват хлорофлуоровъглеродите за атмосферата. Резултатите са потвърдени и от два независими прибора, монтирани на орбитални спътници на НАСА. Анализирайки данните от спътника, получени през последните 20 години, учените достигнали до извода, че в най-високата част на атмосферата, през 1997 г. е започнало забавяне на процеса на разрушаване на озона и едновременно с това се е забавило и образуването на вредния хлорин.

Успоредно с това, през месец ноември 2007 г. Междуправителственият панел за изменението на климата - МПИК към ООН, приключи своя *Четвърти доклад за оценка (ДО4)*, в който са обобщени резултатите от продължилите шест години строги научни изследвания и анализи върху начина на изменение на световния климат.

Този доклад представлява доказателство, че емисиите на парникови газове в резултат на човешката дейност предизвикват глобално затопляне, което би могло да има опустошителен ефект върху хората,

икономиките и околната среда. През 2007 г. Междуправителственият панел публикува три подробни анализа, акцентиращи върху последните научни данни за изменението на климата, потенциалното му въздействие и начините, по които могат да бъдат овладени последствията от него. Авторите на доклада са независими от правителствата и не получават материално възнаграждение за годините всеотдайна работа. Докладът потвърждава, че изменението на климата е реалност. Например:

- Единадесет от последните 12 години са били най-топлите в историята.
- Ако през периода 1961-2003 г. морското ниво се е повишавало с 18 см. на столетие, то през периода 1993-2003 г. темпът на повишение се е увеличил почти двойно до 31 см. на столетие, като ускореният темп се дължи на топенето на глетчерите и полярния лед.
- Спътникови данни разкриват, че от 1978 г. обемът на арктическите ледени маси намалява с 2,7% на десетилетие.
- Студените нощи и сланата стават все по-рядко явление, а топлинните вълни зачестяват.
- В северните страни валежите през последното столетие се увеличават, но намаляват в регионите на Средиземноморския басейн, Африка и Южна Азия, разширявайки територията на страдащите от засушаване области.

Температурите се покачват с все по-висок темп. През последното столетие средната световна температура се е повишила с $0,74^{\circ}\text{C}$. Ако емисиите на парникови газове в глобален мащаб продължат да нарастват със същия темп, до края на този век повишението на температурата на планетата най-вероятно ще бъде в диапазона $1,8^{\circ}\text{C} - 4,0^{\circ}\text{C}$, а в най-лошия случай ще достигне $6,4^{\circ}\text{C}$. Дори ниската скала на този температурен диапазон би представлявала изключително бърза промяна, с която редица биологични видове и екосистеми биха се справили изключително трудно. Увеличението на температурата не е постоянен процес, то по-скоро представлява цикли на затопляне и захлаждане през интервали от няколко десетилетия. 80-те и 90-те са най-топлите регистрирани досега десетилетия. Десетте най-горещи години в световната метеорологична история са през последните 15 години и като цяло 20 в. е най-топлото столетие за последните 600 години.



От 1970 г. емисиите на антропогенни парникови газове са нарастнали в световен мащаб с огромния дял от 70%, като в резултат на това концентрациите на CO_2 и CH_4 далеч надхвърлят естествените нива в атмосферата за последните 650 000 години. Последствията могат да бъдат наистина катастрофални. В северните региони са налице доказателства за все повече тропически циклони и бури. Топенето на полярни ледникови масиви би могло да доведе до покачване на морските нива и опустошителни наводнения в страните, намиращи се на ниска надморска височина. Киселинността на океаните ще продължи да нараства, унищожавайки корали и морски видове. Към 2020 г. до 250 милиона души в

Африка е възможно да се изправят пред проблеми, свързани с недостига на вода. Ситуацията ще се влоши изключително сериозно, ако температурите се повишат с повече от 2°C спрямо температурните нива преди индустриалната епоха. МПИК предупреждава, че над тези граници въздействието на изменението на климата вероятно ще става все по-внезапно или необратимо. Ето защо Европейският съюз полага решителни усилия за гарантиране на вземането на мерки от международната общност, целящи предотвратяване на затоплянето с повече от 2°C. Едно от последствията, които евентуално затопляне с над 2°C би имало, е фактът, че между 20 и 30 процента от биологичните видове вероятно ще бъдат изправени пред унищожение.

Въпреки всичко, новините не са само лоши. МПИК изтъква, че в момента могат да бъдат предприети икономически целесъобразни стъпки за забавяне изменението на климата или приспособяване към него. Редица технологии и практики, допринасящи за намаляването на емисиите - повишаване на енергийната ефективност, ползване на възобновяеми енергийни източници или по-добро управление на отпадъците - вече съществуват или са в процес на разработване и вероятно ще са готови за ползване в близко бъдеще. Проблемът се корени в това, че ползването на тези технологии често е възпрепятствано от различни бариери, сред които конфликти, бедност и липса на информация. Необходимо е правителствата по света да превърнат премахването на тези пречки в свой приоритет, заявява МПИК. Докато не бъде установен контрол върху изменението на климата, заплахата ще продължи да тегне и над останалите стремежи на човечеството към прогрес и устойчиво развитие.

Създаден през 1988 г., МПИК обединява усилията на близо 2500 водещи експерти и учени от цял свят. Първият Доклад на МПИК през 1990 г. изиграва решаваща роля за създаването на Рамковата конвенция на ООН за изменението на климата (United Nations Framework Convention on Climate Change – UNFCCC), която е международният политически отговор на глобалните промени. Отворената за подписване *Рамкова конвенция в Рио де Жанейро* през юни 1992 г. очертава действията, насочени към стабилизиране на атмосферните концентрации на парниковите газове, за да се избегнат вредните антропогенни намеси спрямо климатичната система. В Рамковата конвенция са описани ангажиментите на държавите за намаляване на емисиите на парникови газове до безопасни спрямо изменението на климата нива. Като контролирани газове са включени метанът, азотният оксид и особено въглеродният диоксид. Рамковата конвенция на ООН за изменението на климата влиза в сила от 21 март 1994 г. На форума през 1992 г. страните се споразумяват да се срещнат отново, за да формулират протокол, който да обвърже развитите страни, отговорни за големия дял от емисиите, да намалят своите емисии от парникови газове.

Срещата е проведена през 1997 г. в Киото, а документът става известен като *Протоколът от Киото*. Според него индустриализираните страни се ангажират да съкратят емисиите от газове, които изпускат в атмосферата, средно с 5,8% през периода 2008-2012 г. За тази цел може да се използват т.нар. гъвкави механизми - съвместно изпълнение, механизма на чистото развитие и международна търговия с емисии. Гъвкавите механизми обаче не могат да заместят националните усилия за компенсиране изменението на климата. Най-важните стъпки са последователното провеждане на политика на енергийна ефективност, намаляването на консумацията на органични горива и въвеждането на алтернативни енергийни източници (слънчеви батерии, вятърни и геотермални електроцентрали, утилизиранието на биомаса и др). От 6 до 18 декември 2009 г. в Копенхаген, Дания, се проведе 15-та Световна конференция на страните - COP 15. Участваха около 8000 представители на над 170 правителства, стотици неправителствени организации и институции, много журналисти от целия свят.

На 19 декември 2009 г., след почти денонощни преговори между световните лидери, беше прието необвързващо световно споразумение за климата, наречено *Копенхагенско споразумение*. Това стана възможно, след като Конференцията на страните към Конвенцията на ООН за климата одобри постигнатото съгласие между държавни и правителствени лидери на около тридесет индустриални страни и нововъзникващи икономики, сред които САЩ, Китай, Индия, Бразилия и Южна Африка.

Въпреки че споразумението отчита силната политическа воля на световните лидери за спешни мерки в борбата с изменението на климата в съответствие с принципа на общите, но диференцирани отговорности, държавите не се ангажираха с конкретни цифри за намаляване на парниковите си емисии. Те обаче поеха ангажимента да предоставят тези цифри на Секретариата на Рамковата конвенция на ООН за изменение на климата до края на януари 2010 г., за да бъдат попълнени засега празните анекси към Споразумението.

Много от развиващите се държави, включително основните нововъзникващи икономики, се съгласиха да докладват на всеки две години за направените от тях усилия за ограничаване на парниковите емисии, като до края на януари 2010 г. обявят доброволните ограничения на емисиите си. Текстът поставя като задача ограничаване на глобалното затопляне до 2 градуса в сравнение с предииндустриалното равнище. Предвижда се през следващите три години да бъдат отпуснати 30 млрд. долара. Впоследствие сумата ще нарасне и до 2020 г. ще достигне 100 млрд. долара годишно. Средствата ще бъдат балансирано разпределени между мерките по смекчаване, включително мерки по залесяване и предотвратяване на обезлесяването и деградацията на горите (т.нар. REDD-Plus механизъм); технологично развитие; адаптация; развитие и трансфер на технологии и изграждане на капацитет. Голяма част от споменатите средства ще минават през новоосновения Копенхагенски зелен фонд за климата - оперативна структура към Конвенцията за спешно подпомагане на проекти, програми, политики и други дейности в развиващите се страни

Друг нов инструмент е Технологичният механизъм, който ще подпомага развитието и трансфера на технологии в областта на адаптацията и смекчаването, които да бъдат съобразени с конкретни национални нужди и приоритети. Това може би не е всичко, на което се надявахме, но решението на Конференцията на страните е основен етап“ - заяви на брифинг генералният секретар на ООН Бан Ки Мун. Текстът все още е силно дискутиран, а остава и въпросът колко държави ще го одобрят.

Следващата годишна среща на Конференцията на страните към Конвенцията на ООН за климата се предвижда да се проведе в края на 2010 г. в Мексико.

Климатгейт

Нещата обаче имат и друга страна. Не цялата научна общност се обединява около твърденията за пагубните последствия от антропогенните изменения в климата.

На 17 ноември 2009 г., малко преди началото на конференцията в Копенхаген, в резултат на хакерска атака срещу сървъра на Отдела за климатични изследвания към Университета на Източна Англия в гр. Норич е изтеглено огромно количество информация, пазена до този момент в най-дълбока тайна. Оттам тя е изпратена на стотици адреси по целия Интернет. Така започва „Климатгейт“, който е със сигурност един от най-големите скандали в историята на науката.

От анализа излиза, че учените от Отдела за климатични изследвания на университета в Норич, ръководен от доктор Фил Джоунс, заедно с колегите си от Центъра за изследване на земните системи към Пенсилванския университет в САЩ начело с проф. Майкъл Ман и други учени от Европа и Северна Америка в продължение на близо 13 години систематично са фалшифицирали представените в различни доклади и научни статии данни и изводи за климата на Земята през последните 2000 години. Целта е била да се представи съвременният относително топъл климат като уникално явление в рамките на посочения период, причинено от човешката дейност. Чрез манипулации в математическите процедури за обработка на данните ръководените от Ман специалисти са подменяли истинските данни с нагласени, с идеята да се прикрият следите за периоди с много топъл климат в предииндустриалната епоха. Преди всичко това се отнася до Средновековния температурен максимум.

За Средновековния температурен максимум има много факти – от исторически, писмени документи и от наблюдение на редица естествени признаци – годишни кръгове на дърветата, данни за растежа на пещерните образувания, следите от движението на високопланинските ледници в миналото и др. Той много ясно може да бъде проследен по анализа на писмените източници от времето на Първата българска държава и периода на византийското владичество.

Това е периодът между 8-ми и 12-ти век – общо около 500 години. Става въпрос за продължителна епоха на много по-топъл климат от съвременния. Температурите в Северното полукълбо са били с около 1 градус по-високи от съвременните. Северният Атлантически океан е бил почти свободен от ледове. Това много е улеснило викингите в морските им експедиции в тази част на света. Около 860 г. те пристигнали в Исландия и я колонизирали. Само 15 години по-късно отряд викинги, тръгвайки от Исландия в западна посока, достигнали до нисък бряг, покрит с буйна тревиста и храстова растителност. Викингите нарекли новооткритата земя „Зелена страна“ (Грюнланд) - днешната Гренландия. Към новооткритата страна се насочили много скандинавски колонисти. През 12 в. европейското население на острова било вече около 12 000 души, т.е. близо два пъти повече, отколкото днес.

Към 1200 г. обаче климатът започнал бързо да застудява. Ледниците започнали да настъпват.

Животът в Гренландия станал толкова труден, че през 1461 г. кралят на Дания и Норвегия решил да евакуира оттам всички европейски заселници. Започнал т.нар. „Малък ледников период“ – много студена епоха, която продължила чак до началото на 18 век. Тогава ескимосите са достигали доста на юг в Шотландия, валели са снегове в Етиопските планини, а портокаловите горички в Китай са измръзнали. Колониите на викингите, установени през Средновековния температурен максимум (900 – 1400 г.) в Гренландия, се разпаднали, тъй като водите били сковани от лед и нямало възможност корабите да им доставят провизии.

В края на 60-те години на 20 в. двама геолози – Дентън и Карлен, изследвайки движението на планинските ледници през последните хилядолетия, открили, че Средновековният температурен максимум и Малкият ледников период съвсем не са изолирани събития. Оказало се, че тези явления се повтарят на всеки 2200-2400 години. Събития като Средновековния максимум е имало няколко през последните 11 000 години, и винаги са били последвани от „малки ледникови периоди“! Двадесетина години след откритието на Дентън и Карлен се разбрало и каква е причината за този мощен климатичен цикъл – оказало се, че колебания с подобна продължителност се проявяват и на Слънцето и влияят много сериозно върху състоянието на климата на Земята и другите планети от Слънчевата система.

За учените, привърженици на „антропогенното глобално затопляне“ обаче, Средновековният температурен максимум е трън в очите. Той е доказателство, че климатът на Земята може да се затопля по причини, които не са свързани с човешката дейност. През Средновековието тя е била несравнимо по-малка по мащаб в сравнение с днес и следователно не би могла да причини топлия климат тогава. Те започват да публикуват статии и да правят доклади, където представят „коригираните“ си данни. В тях Средновековният максимум не личи, средните температури на Земята са представени като почти постоянна величина от Рождество Христово до около 1850 година, когато стремително тръгват нагоре. Този сценарий, който всъщност представлява фалшификация на климатичната история на Земята за последните 2000 години, е получил популярното название „Хокеев стик“ заради специфичната форма на графиката на температурите.

Приблизително по същото време т.нар. „Римски клуб“ започва да развива идеите си за „устойчиво развитие“. Те са свързани с ограничаване на демографския ръст, на икономическия растеж и научно-техническия прогрес, с приоритетно развитие на хуманитарното образование, развитие на ниско ефективните технологии за получаване на енергия от т.нар. „възобновяеми източници“ вместо „опасната“ ядрена енергетика и т.н. За да се прокарат обаче подобни идеи в обществото е необходима добре аргументирана теория за промените в околната среда, която да акцентира върху вредното въздействие върху нея от разрастващата се човешка дейност. Много важно условие е в тази теория да се наблегне на ролята на човешкия фактор за промените в природната среда, а всички останали фактори и особено външните за Земята да се разглеждат като второстепенни и дори пренебрежими.

В началото на 70-те години хипи-движението на Запад е вече във фаза на упадък. Неговите главни представители търсят ново поле за изява и я намират в специфична политическа форма – „зелените“ движения и „Ню Ейдж“. И така към 1974-75 година се оформя „троен“ съюз, в който всеки от участниците поема своята роля: от глобалистичния „Римски клуб“ – поръчката и финансовото осигуряване, от Световната метеорологична организация – подходящата „научна теория“ и борба с конкурентните идеи, а от „зелените“ движения – борбата за каузата с политически средства.

През 1975 година на свой конгрес Световната метеорологична организация взема решение да се забрани изнасянето на научни доклади, свързани с влиянието на Слънцето върху климата, както и да не се допускат статии от тази област в научните списания, свързани с организацията. След това започват мерки за ограничаване на достъпа до климатични данни в различни страни по света.

През 1998 година двама американски учени – Дъглас Хойт и Кенет Шатън, успяват въз основа на анализ на огромно количество наблюдения (около 480 000 на брой) да възстановят хода на слънчевата активност между 1610 и 1995 година. Всички астрономи и геофизици са единодушни, че новата редица от данни описва много по-точно процесите на Слънцето и особено тези, които влияят най-силно върху Земята. От тяхното изследване ясно се вижда, че периодът на най-ниска активност през втората половина на 17 в. съвпада с последния „малък ледников период“, а втората половина на 20 в. съответства на слънчевия максимум.

Неотдавна (декември 2009 г.) руски изследователи от Института за икономически анализ публикуваха своя проверка, озаглавена „Как се прави затопляне. Случаят с Русия“. В нея те показват как

Отделът за климатични изследвания в Норич е ползвал само данните от 121 подбрани метеорологични станции на територията на Русия (т.е. 25,4% от всичките 476 станции). Повечето станции са останали извън калкулацията по една много проста причина – данните им като цяло не са показвали очевидна тенденция към затопляне през втората половина на 20 и началото на 21 в. „Ако в Норич са обработвали климатичните данни и от други части на света като руските данни, то неизбежната корекция на разчета на глобалната температура и нейните изменения в 20 в. може да се окаже доста сериозна“, заключават авторите.

Анализът на връзките „климат-общество“ сочат, че всички големи държави и велики цивилизации са загивали точно в периодите на преход от топъл към студен климат поради неспособност да реагират адекватно на промените в околната среда. Тогава те са ставали жертва на продоволствения недоимък, на епидемии и чужди нашественици, с които държавният и военният им апарат не е бил в състояние да се справи.

Преодоляването на проблемите в нашия случай минава през мерки като възстановяване на индустриалното производство, осигуряване на надежден достъп до нефт и газ, нова политика в областта на науката и образованието с акцент върху естествените и техническите науки, по-високи изисквания към службите за борба с бедствията и аварията.

Заключение

За много изкушени от темата промените в климата са синоним на „глобално затопляне“ и „парников ефект“. До каква степен това последно затопляне се дължи на антропогенни фактори, е все още силно дискутирано, но се налага разбирането, че значителна част от затоплянето през 20 в. се дължи на емисиите на парникови газове.

Климатичните промени са нещо повече от обща тенденция на затопляне и затова терминът „глобално затопляне“ е малко неточно описание на този феномен. Повишаването на температурите ще доведе до промени в много аспекти на времето, като поведение на ветровете, количество и типове влажност, както и честота на климатичните катаклизми. Такива климатични промени биха имали необратими и непредсказуеми социални, икономически и екологични последици. Нивото на световния океан ще се повишава в резултат от топенето на ледовете, а повишаването нивото на моретата ще унищожават бреговата ивица посредством ерозия и наводнения. Това би поставило животинските и растителни видове пред предизвикателството да се приспособяват към бързо случващите се промени.

Сега вече знаем, че много естествени процеси и антропогенни фактори оказват влияние върху климата. И тъй като човечеството не е в състояние да контролира естествените фактори (като слънчево греене, вулканични изригвания и др.), може да ограничи собственото си въздействие (парникови емисии, промени на земната повърхност).

Да настояваме да сме информирани и да подкрепяме усилията за забавяне процеса на глобално затопляне е нещо, което може да направи всеки един от нас.

ВЛИЯНИЕТО НА ВЪОРЪЖЕНИТЕ КОНФЛИКТИ ВЪРХУ МАРКЕТИНГА

проф. д-р Невяна Кръстева
Международно висше бизнес училище, Ботевград
студент Сияна Никова
Софийски университет “Св. Кл. Охридски”, София

ARMED CONFLICT'S INFLUENCE ON MARKETING

Neviana Krasteva
Siana Nikova

ABSTRACT: The article deals with some of the modern trends in the development of the marketing concept. The argument is presented that classical marketing is losing its importance; the defining characteristics of the future marketing model are discussed: global consumer's culture in the time of military conflicts- globalization through higher mobility, mass media, music, sport are studied. Further studies are made into the nature of similar and different types of consumer behavior in circumstances of war. Some of the applications of new culture in marketing are shown, along consequences of the development of the marketing concept.

KEYWORDS: marketing channels, marketing mix, military conflicts, social media

JEL M31 M3

Въведение

Краят на Студената война промени изцяло разбирането за понятието за обстановка на международна сигурност. Упадъкът на Източния блок доведе до засилване на първоначалната вълна на надежда и намаление във военните разходи, но не след дълго стана очевидно, че светът все още е опасно място и има много други конфликти, които не са решени и само чакат подходящия момент, за да ескалират. Същността на конфликтите се промени. Те започнаха да стават вътрешни вместо външни и много учени се съсредоточиха върху изследването на влиянието на гражданските войни върху икономиката. Но тези конфликти останаха изолирани и, поради отсъствието на значителни конфликти като Студената война, пътят към развитие на глобалната икономика и маркетинг се изясни.

Войната може да има различни изражения:

- Местни граждански войни, които излизат от границите на държавата.
- Военни действия между различни страни, които могат да бъдат съседни (Израел-Палестина), или разположени далеч един от друг (US-Иран).
- терористичните атаки на различни групи от цял свят.

Най-лесният начин за класифициране на военните конфликти е разделянето им на два отличителни вида: по-скоро политически (напр. налагането на специфичен модел на политика, политически режим, идеологическо господство или някаква форма на диктатура) или по-скоро икономически (присвояване и преразпределяне на пазари, стратегически логистични райони или зони богати на суровини и ресурси). Въпросите обикновено се въртят около изясняването кой срещу кого, къде, по какви начини и с какви цели се осъществяват един или няколко военни конфликта. По отношение на този кръг от въпроси започва надграждането – за мотивите, интересите, определят се “агресорът” и “обидената страна”, неминуемо се стига до някои заключения за съотношението между справедливост и несправедливост и др. – всичко това подтиква към разговори, които много често са емоционални и създават безкрайна субективна спирала. Ако обаче оставим настрана тези непривлекателни възможности, ще видим, че запомнящата се фраза на Джон Стайнбек формулира нещата по един специфичен и ясно изразен начин – независимо от това, което ни се казва, трябва да знаем, че става въпрос за пари.

Убийството на австрийския ерцхерцог Франц Фердинанд и неговата съпруга Софи Хохенберг, извършено от босненския студент от сръбски произход Гаврило Принцип в Сараево на 28 юни 1914г, се счита за начало на днешната епоха, погледнато от историческа гледна точка. Само около 20 години по-късно, мислейки за социалната философия, Джон Мейнард Кейнс пише: “... Освен това, опасни човешки наклонности могат да бъдат прокарани в сравнително безобидни канали, посредством наличието на възможности за правене на пари и лично богатство, които, ако не бъдат задоволени по този начин, може да намерят изражение в жестокост, безразсъдно преследване на лична сила и власт и други форми на себевъзвеличаване ...”.¹ За съжаление в реалния свят тези две линии често се сливат в една, също най-

1 Keynes, J. M., “The General Theory of Employment, Interest, and Money”, ch.24, p. 236

често скрита зад някакъв благовиден и сравнително приемлив за демократичната общност контекст.

В класическия си труд “Изследване на войната” от 1942 г., американският политолог и изследовател на международните отношения Филип Куинси Райт извежда убедителна и статистически потвърдена корелация, сравнявайки тенденциите към демократизация по време на мир и обратната тенденция към отхвърляне на демокрацията по време на война.² Според него тази корелация потвърждава, че по-скоро мирът поражда демокрацията, отколкото демокрацията да поражда мира. Със сигурност демокрацията е замесена във всеки съвременен военен конфликт като тенденциите, особено след края на “студената война”, са в посока на рязко покачване на несигурността. Паралелно с това се наблюдава постоянно увеличение на асиметрията в съвременните военни сблъсъци. Асиметрията в международните отношения може да се дефинира като липса на еднаквост между субектите, както и в техните ресурси, състояние и стратегии. В тази връзка, ръководството на НАТО и САЩ в последните години насърчават все повече необходимостта от усвояване на нови методи за воюване, защото традиционната конвенционална война в този момент се тълкува като нещо, напълно оставено в миналото.

В зоните на военни сблъсъци пазарните отношения са разбити, цялата икономическа структура е разрушена и силно променена; влиянието върху маркетинга и комуникацията с потребителите е само един аспект от цялостното рухване на социалната система, разчитаща на нормите на цивилизацията, равновесните отношения и общоприетите ценности.

Възходът на глобалната икономика доведе до възход и на глобалния маркетинг. Преди няколко десетилетия изглеждаше почти невъзможно за западни фирми да продават своите продукти и услуги на източноевропейските пазари. В днешно време този факт не учудва никого. През последните години информационните технологии (и по-конкретно интернет) са се развили, светът се е свил още повече и сега клиентите могат да получават продуктите, които искат от различни пазари по цял свят в рамките на дни. Докато технологиите градят мостове в комуникацията между хората, тече преобразуването на активи и се извършват финансови трансакции, то за компаниите и потребителите става възможно да правят бизнес в почти всички страни по света, благодарение на напредъка в международната търговия. Марки и продукти, произхождащи от една страна са приети в други с ентузиазъм. Например чантите Louis Vuitton, автомобилите BMW и колумбийското кафе, които са чуждестранни продукти за САЩ, са се превърнали в символи на статус и качеството там и обратното - много американски марки като Warner Brothers, IBM и други имат подобно иконично значение в чужбина. Дори някоя компания да не иска да установя своя бизнес в чужбина, много е възможно тя да се изправи срещу вътрешна конкуренция от чуждестранни компании. Този вид конкуренция прави неизбежно за много компании установяването на международно присъствие.

Ефектът върху маркетинговите канали може да се разгледа и от различната гледна точка на:

- Участващите в конфликта
- Тези, които са неутрални и участват в търговски отношения с воюващите
- Тези на трети лица, които нямат връзка с борбите, но се възползва от ситуацията

Днес маркетингът е задължителен за фирмите. Само качествата на продукта не са достатъчни, за да се постигнат добри бизнес резултати. Притежаването на добър продукт, разбира се, е предимство, но добър продукт, без стратегия за популяризирането му сред потенциалните клиенти няма да е успешен. Основната цел на маркетинга е да се разработи стратегия, която може да направи един продукт популярен и печеливш. С други думи маркетингът се използва от компаниите, за да се постигнат конкурентни предимства пред бизнес съперниците. Една от ключовите цели на маркетинга е идентифицирането и удовлетворяване на потребителските нужди. За да се постигне това, важно е да се оцени и анализира маркетинг обкръжаващата среда.

Тъй като всяка компания оперира в определена среда, то трябва да се вземат под внимание факторите на околната среда, да се разработят действията към тях и да се въздейства на тези, които могат да бъдат манипулирани. Необходимо е да се правят постоянни изследвания на средата, за да могат компаниите да изберат най-добрата стратегия, която отговаря на техните цели. Много често обаче фирмите са принудени да се съобразяват с факторите, които застрашават нормалната икономическа среда. Един такъв случай са военните конфликти. Те могат да внесат хаос в обичайното функциониране на икономиката и да възпрепятстват отношенията между производители и потребители.

2 Wright, Q., “A Study of War”, Chicago: Phoenix Books, 1964. p. 161

Международна маркетинг обкръжаваща среда - кратък преглед

Маркетинг обкръжаващата среда е съвкупност от фактори извън компанията, които засягат и повлияват на нейната дейност. За една компания е жизнено важно да разбере тези фактори, за да може да развие своите стратегии правилно. Затова всяка фирма трябва непрекъснато да наблюдава развитието на събитията и да изследва околната среда. Фирмите са отворени системи, които са в контакт с околната среда. От своя страна обкръжаващата среда влияе върху развитието на процесите в компанията и се повлиява в определена степен от компанията. Маркетингът е централно понятие в мениджмънта на фирмата, което дава възможност и развива връзката между фирмата и външния свят. Маркетингът се занимава с придобиването на точна, достатъчна и навременна информация за процесите и събитията, които се провеждат в обкръжаващата среда на компанията и нейното приложение в процеса на разработване на маркетингови програми и управленски решения.

Маркетинговата среда има няколко ключови елемента, които трябва да бъдат взети под внимание, когато една компания я изследва. Едни от най-важните елементи са икономическите и политическите условия. Изследването на икономическата среда включва придобиването на данни за доходите на домакинствата, инфлацията и лихвените проценти, заетостта, демографската структура и тяхното анализиране. Политическата обстановка е от не по-малко значение. Правителството си поставя цели и реализира стратегии за развитието на страната и нейните действия трябва да бъдат внимателно огледани, тъй като те определят рамката за дейността на всички икономически субекти. Това включва политическата стабилност, функциите на различните институции, идеология на режима, връзките и отношенията на страната с нейните съседи и други страни, различни политики (например страна може да иска да се присъедини към интеграционна общност или да развие всеобхватни икономически връзки с друга държава) и правни актове на законодателството (например актове, относно фискалната или данъчната политика, засягащи всички икономически субекти). Компанията трябва да разбере политическите фактори, националните стратегии и целите на страната, в която оперира, за да вземе адекватни решения.

Анализирането на политическите и икономическите фактори помага на управлението да се прецени вероятността за възникване на различни политически или икономически проблеми и възможности.

Значението на анализирането на политическите и икономическите фактори става изключително важно, когато една държава е в криза. Военната конфронтация е ситуация, в която нормалните условия се променят значително. Всеки вид социално напрежение застрашава благосъстоянието на една нация. Бизнесът не прави изключение. Той зависи от нормалната икономическа и политическа среда, за да работи правилно и, което е по-важно, да се осигури правилното разпределение на стоки и услуги в страната. Така че, когато избухне военна конфронтация, бизнесът се затруднява и се поставя под въпрос благосъстоянието на нацията. От тук идва и необходимостта за бизнеса да функционира дори и при изключителни обстоятелства.

Въоръжените конфликти имат сериозни последици върху политическата и икономическата система на една страна. На първо място, те внасят смут в отношенията между стопанските субекти. Нормалното законодателството и съдебната власт не могат да функционират правилно или заради специалните правителствени поръчки или в резултат на военни операции. Икономическата база - инфраструктура, производствени предприятия, градове и места от стратегическо значение - е повредена или унищожена. Нормалното движение на материали и стоки се нарушава. Функционирането на маркетинговите дейности също е застрашено. Тези условия заплашват дистрибуцията на стоки. В същото време те показват необходимостта от граждански дейности и търговските отношения, които да бъдат поддържани, за да може нацията да оцелее. Въоръжените конфликти имат сериозно въздействие не само върху страната, в която се развиват, но и върху съседните държави. Често срещана последица от въоръжените конфликти е преселението на хората, бягащи от военните действия. Такъв пример е Близкият изток - регион, в който конфликти едва ли могат да се провеждат само в една страна и обикновено засягат целия регион. Сирийската гражданска война не е изключение. Тя избухва през 2011 г. и бързо дава отражение на интересите на съседните страни и световните сили. Икономиката на Сирия е опустошена и милиони бежанци търсят убежище в съседните страни. В такива условия правенето на бизнес е трудна задача, но дори и в най-трудните моменти има благоприятни възможности. Но такива възможности имат нужда от внимателен анализ и изследване на околната среда, за да бъдат забелязани.

Сирийската гражданска война прогонва милиони бежанци в съседни страни като Йордания. Те

предизвикват сериозни затруднения за икономиките на приемащите ги страни. Това води до настъпването на важни промени в пазарната среда, които трябва да бъдат взети под внимание от бизнеса.

Това може да доведе до криза на бежанците в съседните страни – за бежанците е нужна хуманитарна помощ, която страната-домакин може да не успее да предостави. Притокът на бежанци причинява и различни проблеми от правен, демографски и икономически характер – какъв трябва да е правният статут на бежанците, как и трябва ли бежанците да бъдат интегрирани в обществото на страната-домакин, как и трябва ли да бъдат интегрирани в икономиката на страната-домакин. Никак не е лесно да се отговори на тези въпроси, но не бива да се забравя, че бежанците не причиняват само проблеми - те предлагат нови възможности както за страната-домакин, така и за бизнеса.

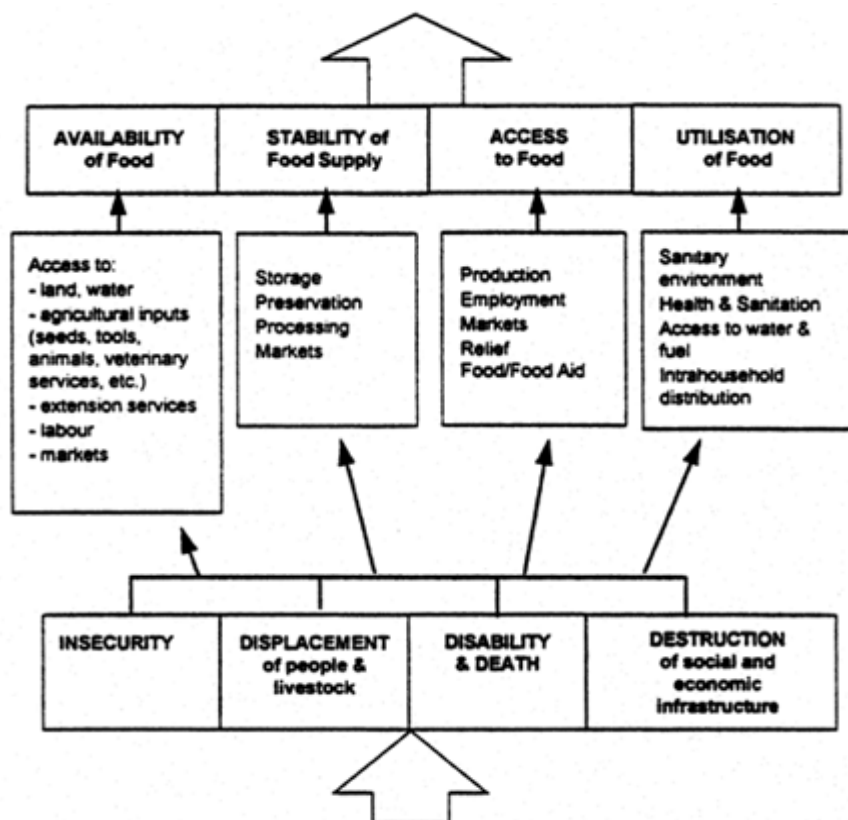
Въпреки това, целта на това изследване е да се проучи как военната конфронтация в различните региони на света се отразява на маркетинга и комуникацията на потребителите. Според скорошни изследвания на Световната банка около 1,5 милиарда души в различни географски области живеят във времена на война. Изследването разглежда продължаващите въоръжени конфликти в Афганистан, пиратите в Сомалия, както и политическите конфликти в Индонезия, вълната от въстания в Близкия изток и по-специално в Тунис, Египет, Йемен, Либия и Бахрейн. Заслужава да се отбележи, че през последната година дори Европа отново е свидетел на катастрофичността на въоръжените конфликти след края на войната в Югославия. Кризата в Украйна достигна върхната си точка след референдума за Крим, който беше определен като анекс от Русия от значителна част от западните общества и все още е причина за нестабилност и негативни ефекти върху европейските икономики.

Въоръжените конфликти, политическите конфликти и войните са несъмнено едни от факторите, които оказват най-голямо влияние върху международната пазарна среда. Въпреки, че международният пазар е по-гъвкав от националните, той също търпи загуби и отрицателни ефекти. Проблеми и трудности като въоръжените конфликти и войните обикновено забавят икономическия растеж. Те са причина за икономически кризи и проблеми в цели региони от страните, в които въоръжените конфликти се провеждат.

Въоръжените конфликти нанасят вреди на пазара и пазарната среда, което естествено води до неспособност за провеждане на подходящ и успешен маркетинг. Въоръжените конфликти могат да повлияят върху всеки аспект от процеса по изготвяне на маркетингови стратегии, комуникационен микс, стратегии за сегментиране, рекламиране, връзки с обществеността и др. За съжаление обаче съществуват групи от хора и фирми, които се възползват от конфликтите и войните. Често се появяват черни пазари, които засилват негативния ефект на въоръжените конфликти, защото докато има хора, които не искат конфликтите да спрат, икономиката и нормалната пазарна среда не могат да се възстановят. Става невъзможно и за икономиката да расте. Това води до необходимост всички субекти на пазара, включително фирми, потребители, дилъри, търговци и дистрибутори, да се опитат да се приспособят и да разработят подходяща стратегия за оцеляване на пазара. Споменатото дотук е наистина важно и се отнася главно до дейностите на маркетинговите специалисти, които са отговорни за съставянето на подходящи стратегии и възможности за поддържане на нормална търговия и печалба.

Ясно изображение на ситуация на военен конфликт може да бъде получено от графичното

представяне на веригата на проблеми, свързани със снабдяването с храна по време на конфликт:

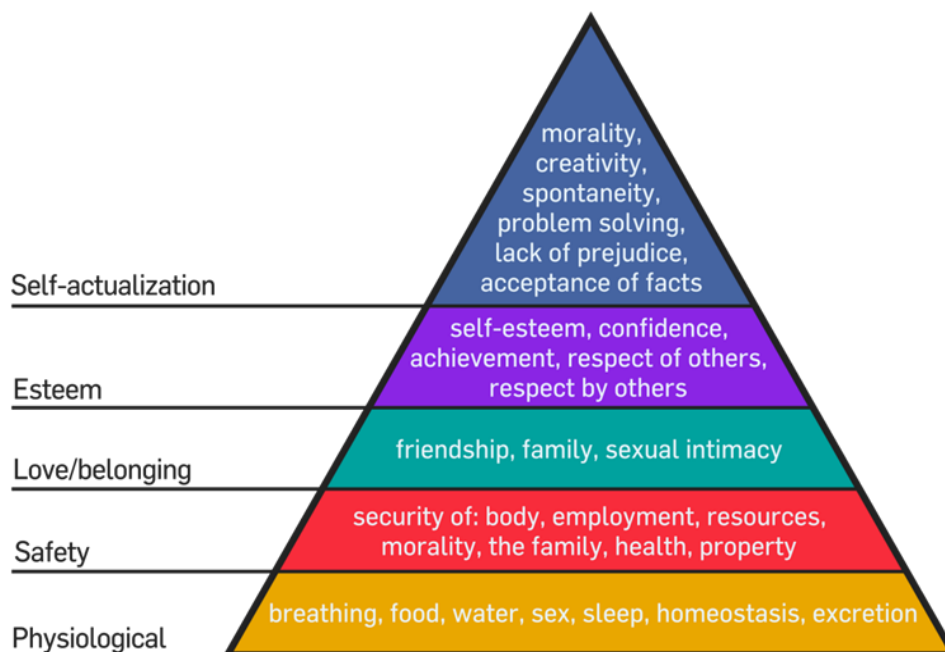


Source: Study on the impact of armed conflicts on the nutritional situation of children

Фиг. 1 Веригата на проблемите, засягащи осигуряването на храна по време на война

Несигурността по отношение на физическото съществуване, разселването на хора в резултат на конфликтите, влиянието върху работната сила и унищожаването на съществуващите социални и икономически инфраструктури, всички те водят до неизбежен икономически спад. В такава ситуация, от първостепенна важност са физиологичните нужди на индивидите, т.е. най-важното по отношение на храненето и водоснабдяването и други основни нужди. Това показва, че във време на криза най-стабилните пазари са тези от индустрията на основните храни и на водоснабдяването. Първото, което бива унищожавано и последното възстановявано, е нивото на иновациите. Новостите или подобренията на съществуващите на пазара продукти биха се появили чак след като всички необходими стоки са предоставени и е достигнато определено ниво на сигурност и безопасност.

На второ място по значимост при въоръжен конфликт сред икономическите структури би могла да се постави фармацевтичната индустрия, тъй като здравето е от основно значение, когато става дума за безопасност, след нея оръжейната промишленост, която е насочена към подсилването на идеята за осигуряване на сигурност. Някои могат да бъдат изкушени да поставят на това място стоки като дрехите, но в случай на тежки военни конфликти, това по-скоро става приоритет на благотворителни организации, а не на фирми, работещи в текстилната и модната индустрия, главно поради липсата на печалба.



Source: Maslow

Фиг. 2 Пирамидата на Маслоу

Това разделение може да бъде свързано с т.нар. пирамида на Маслоу изразяваща йерархията на човешките нужди (Фиг.2). Хората са загрижени предимно за подслон и храна и няма голямо търсене на култура, изкуство и други стоки, които не са от първа необходимост. Себеактуализацията е на върха на йерархията, защото е нещо, което трудно се постига и определено не е от значение, когато става дума за война.

Потребителско поведение

Ясно е, че поведението на потребителите е непостоянно и варира в зависимост от факторите на икономическата ситуация и промените на пазара, но потребителското поведение по време на война е съвсем различно и несравнимо.

Военните конфликти по света могат да повлияят на комуникацията с потребителите и маркетинга по много начини - от ограничените ресурси до възникване на нови потребности и пропаганда. Потребителското поведение и решението за покупка са факторите, които влияят на избора на потребителите - от личните ценности до околната среда, в която живеят.

Последиците от войната върху рекламата и поведението на потребителите могат да се проследят най-ясно в САЩ по време на Втората световна война. Докато милиони мъже се бият на бойното поле, се забелязва голямата нужда от някой, който да произвежда продукти и стоки. В този момент правителството осъзнава, че жените могат да вършат тази работа. Те се превръщат в основна част от икономиката (36% от работната сила)³, като повечето от тях имат работа като работници във фабриките и учители. В резултат на това те стават финансово независими и между 1939г. и 1945г. са водещата потребителска база.

Основната роля на американските медии по това време е пропагандирането и предоставянето на информация за военната ситуация в Европа и Далечния изток. Те са също и средство, чрез което правителството се обръща към жените с призив, че те са необходими в производството.

По време на войната много от производителите започват производство на военни продукти, като оръжия и униформи вместо потребителски стоки. За рекламните агенти това означава риск и възможни бизнес загуби. Единствената възможност за тях е установяването на взаимноизгодни връзки с правителството. Така те могат да запазят публичната известност на своите фирми и едновременно с това да помогнат на правителството да постигне целите си. Между 1943г. и 1945г. компаниите, които не

3 <http://www.striking-women.org/module/women-and-work/world-war-ii-1939-1945> - Striking Women, Women at Work

произвеждат вече потребителски стоки, използват рекламното си пространство в медиите за подкрепа на военната кампания, главно за да привличат жените да станат част от работната сила.

Производството се използва основно за военни цели, затова хранителни дажби и облеклото са ограничени. Това променя и маркетинга - дрехите се рекламират като подходящи и практични, а пропагандата на националния фронт участва в текстилния дизайн. Дрехите представляват не просто мода, а начин да се покаже патриотизъм и подкрепа за националните политически цели. Текстилът е друг начин да се повлияе на хората да участват във всенародните усилия за спечелване на "тоталната война". А потребителите купуват символични стоки, които биха помогнали на страната.

Всенародното усилие за спечелване на "тоталната война" се изразява в това, че на националния фронт трябва да се поддържа гражданен морал. Потребителите се насърчават да участват в производството, съхранението, продоволствието и разпределението на хранителните доставки (съществуват минимални стандарти за провизиране). Модата, както и развлеченията, се използват като пропаганда, но и като отвличане на вниманието, едно обещание за по-добро бъдеще след края на войната.

Разработване на бизнес и маркетинг по време на военна конфронтация

Лесно могат да се разграничат два вида правене на бизнес по време на война. Първият е, когато една корпорация печели директно от конфликта, като пласира своите продукти на едната или на двете страни участващи във войната. Във въображението ни изплува героят на Никълъс Кейдж от филма "Цар на войната" от 2005 г. В този филм търговец на оръжие продава оръжия на всякакви видове диктатори, наркодилъри и други и неговата фигура, както и бизнесът му представляват маркетинг по своята същност. По време на война има, разбира се, и търговия, която е допустима от закона. Ако няма ембарго върху конкретния продукт, той може да продължи напред. Вторият вид правене на бизнес е, когато една фирма се занимава с конфликта не по собствено желание.

Нека да разгледаме различни примери за двата вида ситуация.

Според политическа рамка на ООН за защита, уважение и отстояване на човешките права⁴ (обновена и разработена през миналата година по Ръководните принципи за прилагане на рамката на ООН за защита, уважение и отстояване на човешките права) фирмите имат задължението да спазват всички човешки права. С това предприятията се задължават да се въздържат от нарушаване на правата на другите и да преодоляват евентуални неблагоприятни въздействия върху човешките права предизвикани от своите операции. И отново стигаме до въпроса: Къде е златната среда между уважение и създаване на печалба? Ако една компания продава оръжия или работи с ценни минерали, то няма място за морал или за зачитане на двете страни в конфликта. Такива дейности изискват налагането на политически чадър, което означава, че компанията е на страната на един от участниците в конфликта. Един пресен пример за това е продължаващата война в Сирия. Руски фирми и корпорации се настаняват в петролния сектор, строителството и особено в оръжейния сектор.⁵⁶ Това означава ли нещо за маркетингът им? От една страна може да се тълкува като знак от големия брат Русия: "Ние сме с народа на Сирия". Но за хората, верни на президента Асад, тя може да бъде възприето като знак за помощ.

Напоследък се създава голям шум около забавянето на руските продажби, а в някои случаи дори затварянето на магазини, поради проточването на конфликта между Украйна и Русия. Съществуват редица примери, описващи ситуацията. Един от тях разкрива решителните мерки на руските официални лица и регулатори срещу веригата ресторанти McDonald's⁷. Длъжностни лица затварят шепата популярни ресторанти на McDonald's в Москва и държавни медии съобщават, че ролята на пазител на руските потребителите ще играят провежданите проверки на търговските обекти като част от разследването относно стандартите за храни. Друг пример е американската холдингова компания Wendy's, която наскоро бе принудена да напусне Русия заради това, което мениджърите ѝ твърдят, че е промяна в управлението на своя местен партньор Wengus.

Тримесечните продажби на Coca-Cola пък са се понижили с около 5% в Русия, Украйна и Беларус. Coca-Cola вини за това "икономическата нестабилност в региона", но глобалните продажби са се увеличили с 3%. Друг подобен случай е на датския пивовар Carlsberg, който предупреди, че годишните резултати ще са по-слаби от очакваното, тъй като руското търсене пресъхва. Carlsberg изчислява, че в

4 <http://www.reports-and-materials.org/Ruggie-report-7-Apr-2008.pdf>

5 <http://www.france24.com/en/20131226-syria-signs-offshore-oil-deal-with-russian-firm/>

6 <http://www.bloomberg.com/news/articles/2014-05-23/russian-companies-active-in-syria-seen-at-risk-of-u-s-sanctions>

7 <http://money.cnn.com/2014/08/23/news/companies/western-companies-russia/>

рамките на сектора руските продажби на бира са намалели с близо 7% през първите шест месеца на 2014 г., което се дължи на несигурната икономическа среда водеща до загуба на пазарен дял. Бирата Carlsberg е най-популярната бира в Русия по големина на маржа. Акциите на компанията са намалели с 15% от началото на 2014г.

В края на юли същата година, германската компания за спортно облекло Adidas пък обяви, че затваря магазини и свива обратно плановете си за експанзия в Русия. От компанията смятат, че “напрежението в региона” е повлияло негативно върху харченето на потребителите, а спадът в руската рубла е увредил рентабилността. Компанията Adidas съкрати прогнозираните си приходи за 2014г. с 20%-30%, отчасти заради Русия. Цената на акциите ѝ падна с 37% от началото на 2014 година.

Пазарът на автомобили също не върви добре. Германският автомобилен производител Volkswagen обвинява за спада от 8% в продажбите си на автомобили в Русия през първите шест месеца на 2014 г. Причините се търсят в политическото напрежение в страната, и фирмата обяви, че смята, че продажбите в сектора са паднали с около 25% през юли. Цените на акциите на Volkswagen падат надолу с 13% от началото на 2014 г. Отслабването на рублата и забавянето на продажбите в Русия се отразява и на Ford. В същото положение е и Renault. Компанията предупреди инвеститорите си за рязко забавяне на бизнеса в Русия и в други развиващи се пазари. Русия е третият по големина пазар на Renault по отношение на продажбите. Друг пример е британският петролен гигант BP, който притежава голям дял в Rosneft, най-голямата руска петролна компания. Той предупреди, че предприятието ще пострада от по-строгите санкции на САЩ. Инвеститорите са притеснени и за други енергийни компании, включително Total и Exxon Mobil, които имат значителни връзки с Русия.

Но може ли провеждането на бизнес в зона на конфликти, да бъде част от добър план за подпомагане на продажбите и на хората в района на конфликт? Мултинационалната компания за мебели IKEA дава добър отговор на този въпрос.⁸ Фондация IKEA помага в изграждането на домове за сирийските бежанци в Ирак и други страни. Фондацията работи на пет континента, за да помага на хората в нужда след извънредни ситуации и войни. Също така тя допринася чрез събиране на пари от своите клиенти – клиенти на IKEA са събрали над 14 млн. щатски долара за програми за децата в Африка, Азия, Европа, които са финансирани от фондацията.⁹ По този начин, IKEA, която се очаква да се интересува от изграждане на имидж на внимателен и приятелски настроен към семейството бранд, постига и двете – прави добро за бедстващите и за собствената си изгода.

От това можем да заключим, че правенето на пари от чуждото страдание е често срещана ситуация в нашия свят. И без да се правят много задълбочени анализи може да се направи един окончателен извод – някои корпорации се опитват да се възползват като излагат своята реална помощ и по този начин показват социалната си отговорност. Така те искат да привлекат клиентите си да купуват повече, защото ще помогнат на хората в нужда. Други фирми просто продават продуктите си, оръжия и услуги, “работейки за добрите момчета”, и също, печелейки пари от конфликта.

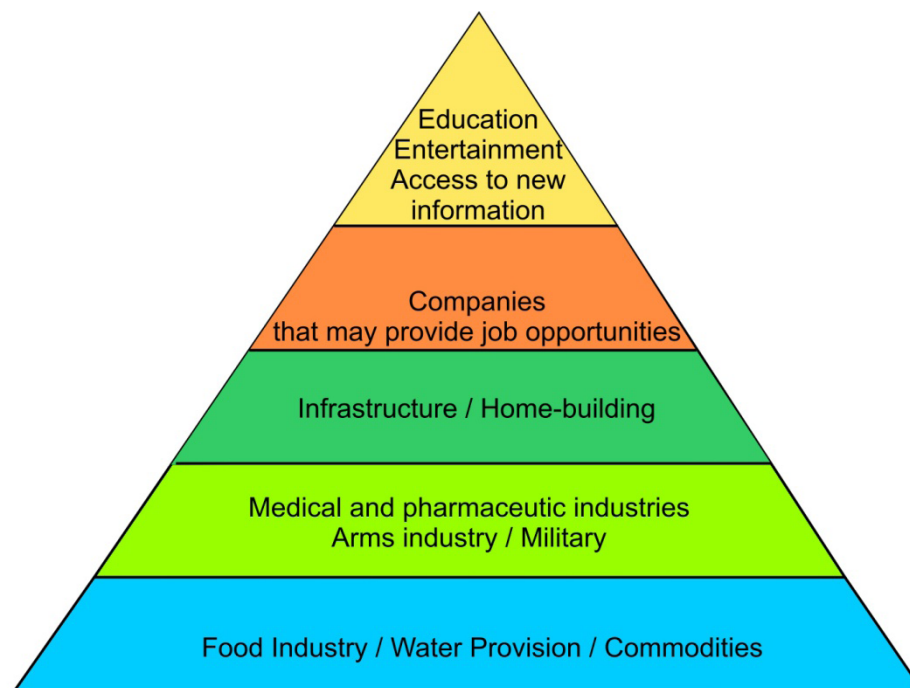
Очевидно е, че всеки бизнес се опитва да постигне печалба. Компанията просто трябва да вложи малко повече усилия, за да направи така, че бизнесът да изглежда добре и да е публично приемлив - за клиентите, обществото или акционерите.

Въздействието на конфликтите върху различните маркетингови канали

Разглеждайки отново пирамидата на Маслоу се вижда, че тя може да бъде реструктурирана. На нивото на семейството и приятелството могат да бъдат поставени компании, извършващи дейност в областта на инфраструктурата, строителството и осигуряването на предмети от бита. На нивото на самочувствието и социалното/ общественото самочувствие могат да застанат браншове, които осигуряват по-гостоприемна атмосфера в градовете и пространство за хората, за да могат да образуват хомогенно общество с общи интереси. Тук могат да бъдат поставени всички фирми, които предоставят възможности за работа за населението. Не на последно място трябва да се спомене секторът на образованието, различните учения и осигуряването на ефективен достъп до литература, каквито са Интернет доставчиците, книжарниците и други, които са на нивото на иновациите.

⁸ http://www.unhcr.org.au/unhcr/index.php?option=com_content&view=article&id=469:ikea-foundation-helps-restore-sense-of-home-for-syrian-refugees-in-iraq-&catid=35:news-a-media&Itemid=63

⁹ <http://www.unicef.ca/en/press-release/ikea-customers-raised-over-14-million-for-childrens-programs-in-africa-asia-europe-fun>



Adaptation of Maslow's pyramid as an explanation for the different levels of stability of the various business industries during a military conflict. The industries are classified based on the level of human needs that they cater for.

Фиг. 3 Адаптация на пирамидата на Маслоу

Въоръжените конфликти и войните могат да повлияят и на бизнес практиките. За съжаление някои фирми успяват, като използват непочтени практики, докато другите стават техни жертви. Някои от съществуващите търговци могат да прибегнат към обезкуражаване на навлизането на нови фирми на пазара, но тези, които искат да бъдат жизнеспособни ще се ограничат до тези отношения, на които все още може да се вярва. Разбира се, има и групи, като опортюнистичните бизнесмени и търговците, които извличат ползи от войната. Търговците могат да правят по-големи печалби като продават стоки на по-високи цени, а опортюнистични бизнесмени - като мамят тези предприятия, които са ограничени до честната търговия. Но всички останали групи, които не извличат ползи от войната, страдат от намалението в доходите. Получава се така, че въпреки, че повечето хора търпят загуби от войната, има малки групи, които имат икономически интерес от удължаване на конфликтите и те са много по-влиятелни. Ето защо те продължават да затрудняват търговията и маркетинга, независимо, че техните интереси са срещу обществените. Маркетинговият процес е засегнат, тъй като групите, които искат конфликтите да продължават, не зачитат пазара или каквито и да било правила. Докато конфликтът продължава, обичайните представи за маркетинга на продуктите се замъглява, главно защото принципът за конкурентоспособност е нарушен. Правилното отговаряне на потребителските нужди става невъзможно, а сегментирането на пазара не е в съответствие с обичайните критерии и условия.

Всичко горепосочено може да доведе до подходящи маркетингови решения и преодоляване на лошото влияние на конфликтите върху маркетинга като цяло. Освен това бизнесът получава възможност да участва по-активно и по подходящ начин в етапа на конфликта, а по-късно и в етапа на възстановяване на пазара.¹⁰

Потреблението на хората изглежда по-предвидимо в нормални условия отколкото по време на въоръжени конфликти. По време на война всичко се променя - търсенето, потреблението и бизнес отношенията. Хората съкращават и своите времеви хоризонти.¹¹ Животът се оценява по съвсем различен начин по време на война, той става все по-трудно предвидим и по-ценен за домакинствата.

¹⁰ Slim H. "Business actors in armed conflict: towards a new humanitarian agenda", Volume 94, Number 887, Autumn 2012, International Review of the Red Cross

¹¹ Justino P., The Impact of Armed Civil Conflict on Household Welfare and Policy Responses, Institute of Development Studies, Brighton, UK, Weatherhead Center for International Affairs, Harvard University, USA, 30th Nov 2007, http://www.un.org/en/development/desa/policy/wess/wess_bg_papers/bp_wess2008_justino.pdf

Нищо не може да бъде точно оценено и прогнозирано, затова става и по-трудно да се анализират предпочитанията и очакванията на потребителите.

Въоръжените конфликти и войните се характеризират с голяма продължителност и много негативни ефекти, дължащи се на тяхната бруталност и широк обхват. Войната понякога може да е причина за съществени промени в икономиката и особено в производствената си база. Държавите, участващи във въоръжени конфликти, могат да променят фокуса на своите промишлени стоки и да съсредоточат усилията си върху производството на продукти за война като оръжия или униформи.

Известно е, че връзката между бизнеса и въоръжените конфликти е древна и трайна. В нашата история, стоките са били набавяни толкова често чрез насилие, колкото и чрез търговия. Въоръжени сили редовно са били използвани за предоставяне на закрила на търговията или за разширяване на бизнес възможностите и развитие на нови пазари. Всеки монарх, държава, или военачалник се нуждае от бизнес, за да предоставя и финансира войните, които води. Но разбира се и самата война често се разбира като бизнес/стопанска дейност от много от нейните пехотинци, защото предлага изключителна свобода за грабежи, а и заради черните пазари за оскъдни ресурси, които се създават по време на войната.¹²

Обикновено периодът на въоръжените конфликти и войните се характеризира с много трудности и непреодолими пречки за маркетинговите специалисти. Появяват се проблеми, свързани с нормалния процес на разработване на маркетингови концепции, а по-късно и с процеса на реализация на пазарната стратегия.

Процесът на изработване на успешни маркетингови стратегии изисква не само солидни умения и опит, но и способност за съставяне на анализ и оценка на всяка ситуация, която възниква на пазарите. Маркетинговият специалист трябва да е в състояние да реагира бързо и правилно в ситуации като въоръжените конфликти. Например, те трябва да умеят да се справят с огромното количество информация, да предвиждат процеси касаещи маркетинга (като социално - икономическото развитие, промяната в очакванията, потребностите и желанията на потребителите, което води и до промяна в потребителското търсене) и разбира се да се справят с други предизвикателства по време на сложни ситуации като въоръжени конфликти или дори войни.

За осъществяването на маркетинга се преминава през няколко стъпки, подготвящи маркетинговия микс. Маркетолозите трябва да създадат ясна визия и тактики, които са адаптивни към всякакви ситуации. Имайки предвид особеностите на пазара, когато има въоръжени конфликти, по-добре е маркетинговите идеи да бъдат по-деликатни или предпазливи. Компаниите трябва да се научат как да нагаждат своя маркетингов микс към конкретната ситуация, последвана от надигането на въоръжен конфликт. Маркетинговия микс се състои от променливи, които биха могли да се променят, ако фирмите се възползват от това да повлияят на търсенето за своите продукти. Променливите, съставляващи маркетинговия микс, дават възможност на компаниите да променят начина, по който техните продукти се предлагат на пазара в съответствие с динамиката на пазара. Въоръжените конфликти могат да бъдат основната причина за промяната на пазарната динамика и процеси. Маркетинговият микс включва променливи като продукт, цена, дистрибуционни канали и комуникации. Маркетинговите специалисти трябва да знаят как да използват споменатите променливи като средство за постигане на целите на компаниите, независимо от сложната пазарна среда, която се създава от провеждащите се въоръжени конфликти.

По време на въоръжени конфликти бизнесът търпи само негативни ефекти. Той се забавя заради липсата на информация и комуникации. Връзките между фирмите и търговците на едро и дребно се прекъсват. Дори необходимата комуникация между фирмите и държавните органи може да се наруши в период на конфликти. Ситуацията, която създават въоръжените конфликти и войните усложнява пазарната и бизнес средата. А докато връзките и комуникацията са прекратени или нарушени, бизнес процесът, осъществяването на маркетинга и успешното продаване на продукти и услуги става наистина сложно.

Успешният маркетинг изисква значителни инвестиции във време и изследвания. Често маркетинговите специалисти трябва да правят подробни изследвания и анализи на различни въпроси. За тях е задължително да знаят как да оценят влиянието, което въоръжените конфликти имат върху домакинствата и начините, по които домакинствата отговарят на това. Конфликтите преобръщат

¹² Slim H. "Business actors in armed conflict: towards a new humanitarian agenda", Volume 94, Number 887, Autumn 2012, International Review of the Red Cross

нормалните условия и, за да се справят с тях, домакинствата могат да реагират непредсказуемо. Гореспоменатото не трябва да бъде пренебрегвано. Колкото по-сложна е ситуацията толкова по-трудно става осъществяването на подходящи маркетингови стратегии. Специалистите трябва да имат предвид не само затрудненията в комуникацията и дистрибуцията, но и че когато страдат от последиците на войната, хората се тревожат единствено за живота и сигурността си. Поведението на потребителите се променя и става все по-непредсказуемо. Това е друга характеристика на пазара по време на конфликти, потребителите и клиентите са по-склонни да потребяват стоки, които са жизнено необходими, така че хората, които отговарят за маркетинговите стратегии и дейности трябва да се опитат да намерят начин да се приспособят към новите обстоятелства, за да са успешни, дори в периоди на кризи и конфликти.

Обикновено конфликтите водят до маркетингови стратегии базирани на ясна защита на текущата пазарна позиция на продуктите. Това означава, че някои продукти и услуги биват налагани на пазара. Това може да има отрицателен ефект както за конкурентите, така и за компаниите, които използват стратегия за налагане на своите продукти на пазара. Например, чрез такава стратегия, продуктите или услугите на конкурентите могат да останат в сянката на агресивен маркетинг, който може да ги лиши от възможността да успеят да се задържат на пазара. Но тази стратегия може да има отрицателен ефект и за фирмата, която я е избрала. За да се изпълнени обикновено се изисква огромно количество ресурси. Това включва не само финансови ресурси, но и много хора, които да работят за пускането на стратегията в действие и няма никакви гаранции, че лошият период ще бъде преодолян и всичкото инвестирано време и усилия ще бъдат напразни.

Много пъти на политическо равнище се е появявала дискусията, че военните конфликти са необходими, за да оцелеят военните индустрии.¹³ Конфликтите са били замисляни да бъдат целенасочено започвани, за да се постигат определени икономическа изгоди за страните, които косвено са участвали в тях, от гледна точка на предоставянето на стоки и военни сили, укротяващи конфликта. Показателно за тези обвинения е сравнението между топ износители на оръжия и списъка на страните, които имат най-много смъртни случаи, дължащи се на военни конфликти (фиг.4 и 5).

10,000 or more deaths per year [\[edit\]](#)

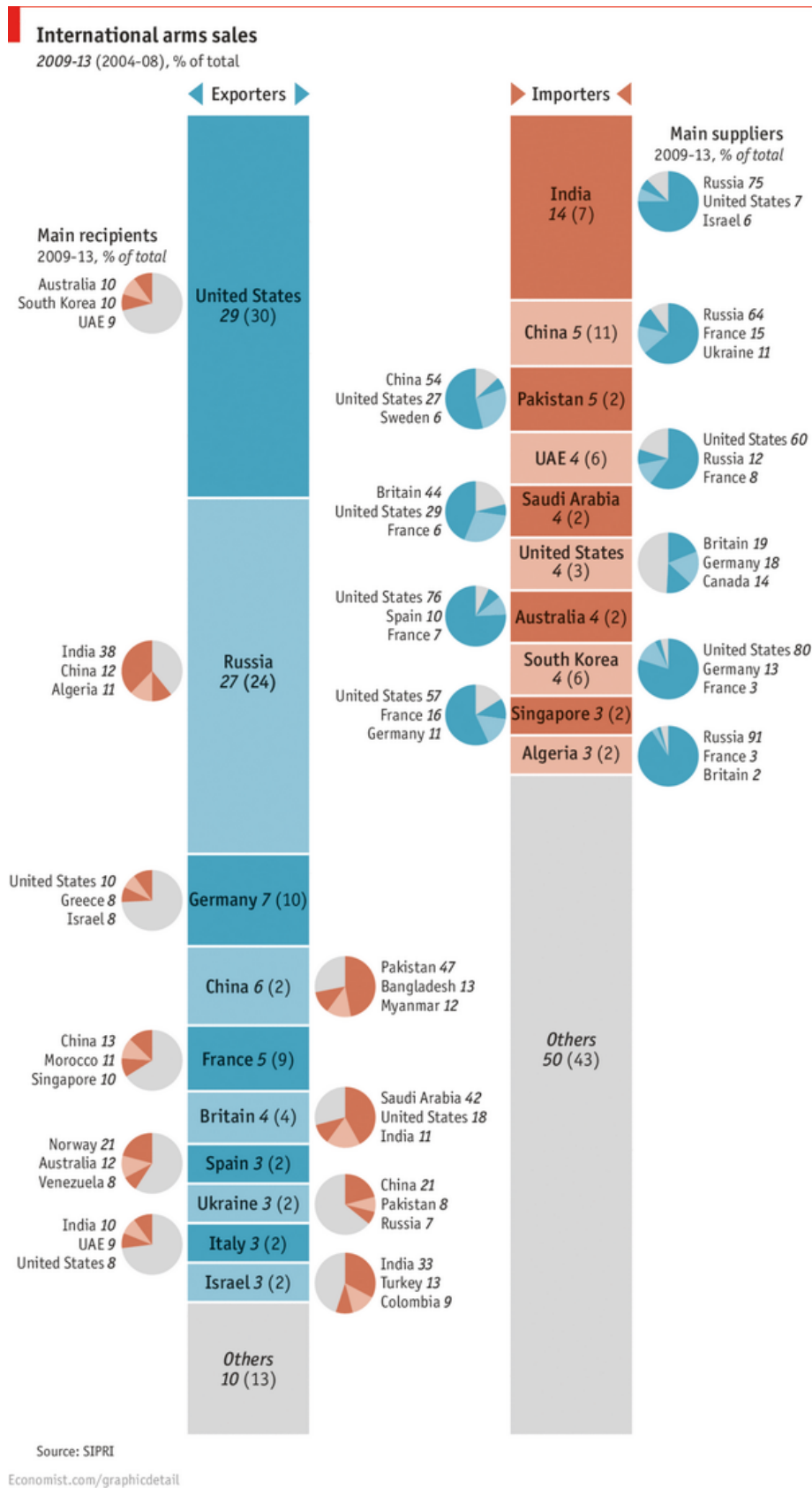
Conflicts in the following list are currently causing at least 10,000 violent deaths per year.

Start of conflict	Conflict	Continent	Location	Cumulative fatalities	Fatalities in 2014	Fatalities in 2015
1999	Islamist insurgency in Nigeria	Africa	 Nigeria	22,000+ ^{[2][7][37]}	10,849 ^{[2][38][39]}	219-2,019 ^{[40][41][42]}
2001	War in Afghanistan	Asia	 Afghanistan	56,000+ ^[43]	13,766 ^{[44][45][46][47][48]}	9 ^[49]
2011	Syrian Civil War	Asia	 Syria	200,000 ^[50] 300,000 ^[51]	76,021 ^{[52][53]}	484+ ^{[54][55][56][57][58][59][60][61][62]}
2011	Iraqi insurgency	Asia	 Iraq	35,829+ ^{[63][64]}	21,073+ ^{[64][65]}	534 ^[63]
2013	South Sudanese Civil War	Africa	 South Sudan	50,000+ ^[66]	40,000+ ^[66]	6 ^[67]

Source: Wikipedia

Фиг. 4 Топ износители на оръжия и списък на страните, имащи най-много смъртни случаи, дължащи се на военни конфликти

¹³ Стокман Д., статия "NATO's 20-Year Campaign To Find An Enemy And Weapons Market For The Military-Industrial Complex", 25 август 2014, валидна на <http://davidstockmanscontracorner.com/natos-20-year-campaign-to-find-an-enemy-and-weapons-market-for-the-military-industrial-complex/>



Фигура 5 Международни продажби на оръжия

Трябва да се вземе под внимание и, че въоръжените конфликти променят значително условията на международните пазари, затова маркетинговите специалисти трябва да разработват стратегии и алтернативен режим на работа на пазарите. Въоръжените конфликти разрушават или смущават маркетинговите дейности, причинявайки огромни последствия: липса на транспорт и гориво, липса на сигурност и влошаване на пътната инфраструктура, затруднен достъп до пазари. Несигурността може да попречи на стоки от първа необходимост да навлязат на пазарите, тъй като бизнесмените ще внесат

продукти, само ако могат да гарантират тяхната сигурност и ако са уверени в печалбата и наличието на клиенти. В същото време, цените могат да се повишат рязко, отразявайки ограничения достъп и така само малък брой от хора, притежаващи ресурси, ще правят бизнес. Често черните пазари се появяват, за да доставят контрабанда или да продават откраднати храни или успокоителни лекарства.¹⁴ Има и примери, когато разменната единица, по време на война, е променена изцяло - от валута се преминава към злато, скъпоценни метали и дори цигари.

Друга ключова характеристика на пазара, повреден от въоръжен конфликт е, че контролът на маркетинговите канали може да повлияе на стимулите за уреждане на конфликти. Маркетинговите маржове се разширяват по време на конфликт и така създават изгодни възможности за монополна търговия, които могат да накарат търговците да искат конфликтът да продължи. Поради тази причина, политиките трябва да се фокусират върху това да направят пазарите колкото се може по-конкурентни.¹⁵

Пазарите по време на въоръжени конфликти и войни често биват разрушавани. При нормални обстоятелства основната сила поддържаща маркетинговите дейности е конкуренцията. Конкуренцията по време на въоръжени конфликти и войни рядко се запазва и търговията става все по-монополна.¹⁶ Това действа негативно на маркетинговите дейности, защото те са насочени към подчертаване на предимствата, които потребителят получава при закупуване на даден продукт или услуга, които са добре рекламирани и представени в конкурентна среда. Конкуренцията е много важна. Когато тя липсва, маркетингът е безполезен и безсмислен. Конкуренцията може да намали печалбата до нормалните ѝ равнища и да намали привлекателността на конкретен въоръжен конфликт за търговците. Има и външни играчи, които се възползват от течащите конфликти в различни части по света. Пострадалите местни пазари дават възможност за чужди големи компании да оперират на тях, тъй като те притежават необходимите ресурси. По време на въоръжени конфликти възможността за осъществяване на монопол се увеличава, тъй като пазарът се влияе от много негативни фактори, които се затвърждават и правят дейността на компаниите невъзможна за изпълнение. Ако няма конкурентна търговия, няма нужда и от маркетингови дейности, маркетингови стратегии или сегментация на пазара.

Въоръжените конфликти са причина и за блокираните пътища, което води не само до смущенията в комуникацията, но и за блокираните дистрибуционни канали. Въоръжените конфликти и войните влияят на традиционния начин на дистрибуция и пласиране на продукти. Военните действия спират движението на всичко, включително на стоки и работници, като по този начин възпрепятстват доставките и търговията. Повредената инфраструктура коства много усилия за маркетинг специалистите, които трябва да се справят с това и да предлагат стоките и услугите както трябва, тъй като има много пречки и трудности. Важно е да се отбележи, че по време на конфликти обемът на сделките намалява, както и печалбите, информацията става много по-скъпа и недостатъчна, а навлизането в пазарните дейности – много по-трудно.

В днешно време, както и в миналото, военните конфликти дават много отражения върху всекидневния живот на хората, което несъмнено води и до много икономически ефекти. Присъствието на военни операции в някой район или държава оказва влияние върху човешкото поведение на потребителя, на достъпа до информация и нейното разпространение. Всичко това има влияние върху маркетинговите канали. В такива трудни времена изискванията, нуждите и желанията на хората често се променят.

Военните действия променят каналите за дистрибуция в някои места, обаче понякога се случва така, че те отворят и нови ниши. Като цяло една война действа като катализатор на промяна както на воюващите страни, така и на страните, които имат търговски отношения със съответната държава или територия.

Маркетинговите канали са посредник между стоките или услугите и клиентите, подаващ информацията от производителя към крайния клиент. Информационните канали са двупосочни, което е важно както за крайния потребител, така и за производителя. Може да има различни дистрибуционни

14 FAO - Agriculture and Consumer Protection, Study on the impact of armed conflicts on the nutritional situation of children, <http://www.fao.org/docrep/005/w2357e/W2357E03.htm>

15 Justino P., The Impact of Armed Civil Conflict on Household Welfare and Policy Responses, Institute of Development Studies, Brighton, UK, Weatherhead Center for International Affairs, Harvard University, USA, 30th Nov 2007, http://www.un.org/en/development/desa/policy/wess/wess_bg_papers/bp_wess2008_justino.pdf

16 Justino P., The Impact of Armed Civil Conflict on Household Welfare and Policy Responses, Institute of Development Studies, Brighton, UK, Weatherhead Center for International Affairs, Harvard University, USA, 30th Nov 2007, http://www.un.org/en/development/desa/policy/wess/wess_bg_papers/bp_wess2008_justino.pdf

канали в зависимост от тяхната географска ширина и дължина.

Нелегални канали

По време на война или при наличието на военни действия функциите на държавата обикновено отслабват. Появяват се нови канали за доставка на стоки или услуги, които не са одобрени от официалните власти.

Обикновено, след прекратяването на военните действия, тези канали остават и продължават да съществуват за дълго време, пласирайки забранени стоки. В случай на война някои от каналите биват унищожени, но след това се заменят с нови канали на дистрибуция, управлявани предимно от държавата. Пример за това е цялата логистика и дистрибуционна политика по време на Втората световна война, когато производството е насочено към удовлетворяване на нуждите на армията. Ограниченията, които се появяват на свободния пазар, са в следствие на няколко причини:

- Унищожена инфраструктура
- Работниците са на бойното поле
- Ресурсите са ограничени или изобщо ги няма

Това причинява недостиг и промени в потребителското търсене – наблюдава се увеличение на търсенето на стоки от първа необходимост. В резултат на това на пазара се появяват нелегални доставчици, които налагат високи цени. Може да се предположи, че в ситуация на ембарго наложено спрямо дадена страна или регион, тези канали стават по-дълги, заради големия брой фирми, които или са официално оторизирани да предоставят стоките, или го правят нелегално.

Заклучение

Въоръжените конфликти слагат траен неблагоприятен отпечатък върху стопанските процеси и маркетинга.

Повечето от съвременните международни отношения стават все по-асиметрични и зависят от взаимоотношенията между твърде много различни субекти – страни, транснационални корпорации, религиозни общности, тайни финансови конгломерати или малобройните, но ефективни и брутални терористични единици. От парадокса на отношенията между тях се вижда слабият баланс между “силата на слабите” и “слабостта на силните”.

Въпреки това обаче концентрираната локализация на конфликтите, асиметрията в силата, ресурсите и пропагандата, както и емоционално идеологическият (най-вече в медиите) привкус не могат да покрият линейната логика на предпоставките, които тълкувани по какъвто и да било начин, все още стоят най-вече като икономически явления. Политическите аспекти се оказват само сложни инструменти, нещо като евфемизъм в глобалният текст на подхода на властта. Ростислав Ищенко¹⁷ казва в интервю: “Каквото и да казват хората, в действителност кризата в Украйна е част от цялостната глобална криза, част от конфронтацията между САЩ и Русия. ... Техният конфликт е част от причината за игрите им в Афганистан, Грузия, Сирия, а сега и в Украйна. Нещата, които се случват в Украйна са всъщност конфронтация между САЩ и Русия. Всичко останало са просто малки конфликти.”¹⁸ Връзката постепенно се изяснява и изобщо не е нелогична за образованата част от човечеството, независимо от уменията и готовността на основните контрагенти. Чисто финансовите интереси, свързани главно с преразпределението на пазарите и присвояването на средства, са визуализирани косвено, от геополитическо до местно ниво.

ЛИТЕРАТУРА

Стокман Д., статия “NATO’s 20-Year Campaign To Find An Enemy And Weapons Market For The Military-Industrial Complex”, 25 август 2014, валидна на <http://davidstockmanscontracorner.com/natos-20-year-campaign-to-find-an-enemy-and-weapons-market-for-the-military-industrial-complex/>

FAO - Agriculture and Consumer Protection , Study on the impact of armed conflicts on the nutritional situation of children , <http://www.fao.org/docrep/005/w2357e/W2357E03.htm>

Justino P., The Impact of Armed Civil Conflict on Household Welfare and Policy Responses, Institute of Development Studies, Brighton, UK, Weatherhead Center for International Affairs, Harvard University, USA, 30th Nov 2007, http://www.un.org/en/development/desa/policy/wess/wess_bg_papers/bp_wess2008_

¹⁷ Президент на Центъра за системни анализи и прогнози, Украйна

¹⁸ “Русская правда” - <http://ruspravda.info/Rostislav-Ishchenko-Edinstvenniy-shans-dlya-hunti--otstupat-za-Dnepr-7304.html>

Keynes, J. M., "The General Theory of Employment, Interest, and Money", ch.24, p. 236

Wright, Q., "A Study of War", Chicago: Phoenix Books, 1964. p. 161

Slim H. "Business actors in armed conflict: towards a new humanitarian agenda", Volume 94, Number 887, Autumn 2012, International Review of the Red Cross

ПОГЛЕДЪТ КАТО НЕВЕРБАЛНА БИЗНЕС КОМУНИКАЦИЯ

проф. д-р Ванче Бойков

Международно висше бизнес училище, Ботевград

д-р Дарян Бойков

Университет по библиотекознание и информационни технологии, София

THE SIGHT AS NON-VERBAL BUSINESS COMMUNICATION

Vance Boykov

Darjan Boykov

ABSTRACT: Non-verbal communication is the way people communicate without spoken words, intentionally or not intentionally. It comprises a plurality of symbols, each of which has its own meaning. Visual communication is one of the most powerful channel of non-verbal communication through which express and convey emotions and moods. Visuality applies not only to the eyes and contact with the eyes, but the vision of accessible and useful social cues.

KEYWORDS: non-verbal communication, communication, look, eye contact.

ВЪВЕДЕНИЕ

Нуждата за комуникиране е една от най-старите човешки потребности. Комуникацията¹ е процес на обмен на информация, който включва подготовка, съставяне и предаване на съобщения. В този процес, в който участват най-малко двама души, от които единият е комуникатор (изпращач), а другият - реципиент (получател). Хората разменят информация и послания интелектуално или афективно (идеи, мнения, намерения, потребности, нагласи, убеждения, емоции) или се опитват да ги прикрият. Каналите за получаване на информацията са пет: зрителен / визуален, слухов / аудио, чрез допир / тактилен, вкусов / густативен и обонятелен / олфакторен, като най-много се използват зрителния и слуховия канал.

Според начина на упражняване на взаимодействията (връзките), разменянето на неустните и устни сигнали комуникацията може да се класифицира като вербална и невербална.

Вербалната комуникация използва речта устна или писмена като знакова система. Изпращането на информацията става чрез езика, защото езикът не е само това, което е казано и написано, чрез езика се и мисли. Речта е най-важната форма на комуникацията и тя трябва да бъде подчинена на езика². Всеки език има свои правила, по-малък или по-голям брой думи. Вербалната писмена комуникация осигурява записи за бъдещето. Тя включва писма, бележки, доклади, формуляри и други документи, които се използват за осведомяване. Предимството на тази комуникация е, че едно съобщение може да бъде изпратено до повече хора, в един много кратък период от време, а недостатък, че може да има проблеми със съхранението и използването. Съдържателността на вербалната комуникация се определя от количеството изказани мисли, понятността от достъпността за получателя на съобщението, а изразителността от нейната яснота и енергичност. Ефективността на вербалната комуникация зависи от много фактори и не може да бъде напълно изолирана от другите значими междуличностни умения, като невербалната комуникация. Основното предимство на вербалната комуникация е, че позволява много бързо да бъдат направени евентуални корекции по време на разговора както и обратната връзка, която е непосредствена.

Невербалната комуникация е процес на изпращане и получаване на съобщения без използване на думи, умишлено или не умишлено. Невербалните знаци включват изражението на лицето, тона на гласа, жестовете, позата или движението, докосването и зрението. Очите показват изненада, а устата недоволство. Разширените ръце и разкопчаната риза са знак за откритост, кършене на ръцете и чесане по шията се считат за признаци на безпокойствие, а гризането на нокти и химикал са белези за несигурност. Опитът за кашляне, тютюнопушенето, дърпането за ухото и въртене в стола показват нервност. Самоувереният човек обикновено седи в изправено положение с ръцете зад гърба или в джобовете на якето си. Знак на размисъл или остойностяване са триенето на брадичката, докосване на

1 Терминът „комуникация” е от латински произход communication и означава съобщаване, предаване, споделяне. Комуникацията е процес, чрез който се обменя информация. Според френският семиотик Бернар Тусен (Bernard Toussaint) думата “комуникация” представлява „изграждане на кодирани отношения между говорещия и слушащия, при условие че слушащият може на свой ред да стане говорещ”.

2 В света съществуват около 6000 езици.

лицето и носа, важно гледане през очилата. В литературата се срещат над 700 000 форми на невербална комуникация, но те могат да бъдат групирани в няколко основни категории. Едно възможно разделение е: контакт с очите, изражение на лицето, движения на главата, жестове и движения на тялото, поза, разстояние и ориентация на поведението на докосване, външен вид и структура, използване на времето и невербални аспекти на речта.

Компетентността в общуването изисква адекватно използване на невербалните форми в зависимост от конкретните ситуации. Например, при среща с роден делови партньор или с международен клиент обменът на различните невербални сигнали, както и на същите невербални знаци може да имат съвсем различни значения. Проблемите, свързани с невербалната комуникация произтичат от факта, че за декодирането на съобщенията са необходими задълбочени знания за източника на информацията, обстоятелствата и ситуационния контекст.

Според Кнап невербалните знакови системи могат да изпълняват пет основни функции:

- чрез невербални знаци да се потвърди, да се повтори информацията, изказана вербално; ,
- чрез невербални знаци да се противоречи на казаното чрез думи; ,
- невербалните знаци да станат основен носител на посланието, т.е. заместител на вероятно вербално послание; ,
- невербалните знаци да акцентират на определени моменти от вербално послание; , било чрез интонация, жест, мимика или поза на тялото и
- чрез невербалните знакови системи да се довърши вербалното послание (Кнап, 1972):

В бизнесотношенията се използват двата вида комуникация – вербалната за предаване на информация и невербалната, като „особен вид договаряне на междуличностното поведение”. Вербалната носи *съдържанието*, невербалната комуникация създава *отношението*. Ако вербалната и невербална комуникация не съвпадат, тогава е много по-вероятно да се повярва на невербалната „реч”. Изследванията показват, че на невербалното послание се вярва пет пъти повече отколкото на вербалното.

ПОГЛЕДЪТ КАТО НАЙ-ВАЖНИЯ „КАНАЛ“ НА НЕВЕРБАЛНАТА КОМУНИКАЦИЯ

Визуалната комуникация³ е един от най-мощните канали на невербалната комуникация, чрез които се изразяват и предават емоции и настроения. Зрителният контакт е най-важния „канал” на невербалната комуникация – от погледа всичко може да се усети - и намеренията и чувствата. Визуалната комуникация се отнася не само за гледане и контакт с очите⁴, но и за визията на достъпните и полезни социални знаци.

За разлика от другите елементи на невербалната комуникация, която е обект на доста културно въздействие, очите не търсят речник или познаване на културните различия. Те винаги казват едно и също нещо - изказват любов, омраза, страх, увереност, подкрепа, вина. При контакт с очите може да се говори за връзката между екстроверсия и интроверсия. Хората, които гледат по-малко в своите събеседници се оценяват като недостатъчно сигурни в себе си, а от друга страна, говорещите, които повече гледат в своите събеседници са активни и доминиращи.

Информациите, събрани чрез контакта с очите, са свързани с това дали събеседникът казва истината, дали обръща внимание на това, което казва говорещия и дали го разбира. Също така, погледът играе жизнено важна роля, която показва внимание и интерес. Ако има взаимодействие зрителният контакт е от решаващо значение за продължаване на общуването⁵. В събеседника много повече се гледа докато се слуша, а контактът с очите дава знак на слушащия, че говорещият е приключил и че му дава думата. Същевременно говорещият дава знак за съгласие или несъгласие, за готовност или затруднение да продължи разговора. При насочаване поглед към определен участник в процеса на общуването говорещият може да изрази определени чувства, емоции или състояния, като например похвала, радост, възхищение, но и порицание, упрек или предупреждение.

3 Проучването сред студенти в Оксфордския университет установи, че контакт с очите прави от 25% до 75% от взаимодействието между двама души по време на разговор.

4 Има много мисли за очите – „Очите могат да видят само онова, което умът е готов да разбере” (Р. Дейвис), „Очите вярват на себе си, а учите вярват на други хора” (немска поговорка), „Я виж сиянието в очите му”, „Той ме погледна злобно”, „Има голями детски очи“, „Втренчил го с погледа си”.

5 Според проучването на Оксфордския университет взаимният контакт с очите прави 31% от продължителността на вербална комуникация при средна стойност е 1,20 секунди. Продължителността на този контакт зависи от събеседника и ситуацията. Например, в лъжите хората обикновено обръщат погледа на ляво и избягва да гледат събеседника в очите. Доколкото са уверени, че може да продължат с манипулиранто, нямат нужда да обръщат погледа.

По време на общуването между две лица, намеренията, желанията и опасенията могат да бъдат предсказани на базата на три „измерения“ на погледа – продължение на погледите, количеството на погледите и средната продължителност на погледите.

Погледът в очите на събеседника по време на общуването показва интерес, увеличава доверието в себе си, както и достоверността на съобщението. Индивидът който избягва директния поглед в очите на говорещия показва, че разговорът е скучен, докато избягването на погледа (например, пренасочването към пода или тавана) може да подсказва недоволство, нечестност, несигурност или липса на интерес към темата.

Пренасочването на погледа като знак на невербалната комуникация често се използва по време на вербална комуникация. Пренасочването обикновено включва пренасочване на погледа по лицето на събеседника или към очите му. Според Никола Рот съществуват три вида пренасочване на погледа:

- накратко пренасочване на погледа до 1 секунда (glance)
- фиксиране, което отнема няколко секунди (gaze) и
- по-дълъг или по-кратък взаимен контакт (eye contact).

Продължителността на трите вида погледи зависи от няколко фактора: от пространственото разстояние между събеседниците, темата на разговора, ролята на участниците в комуникацията (комуникатор или реципиент), продължителността на вербалната комуникация, фазата на общуването, личностните характеристики на участниците в комуникацията, взаимоотношенията между участниците в комуникацията и др. (Рот, 2004).

Насочването на погледа се използва дори и когато няма вербална комуникация, особено когато вербалната комуникация е неизбежна, като един вид подготовка за нея.

При по-интимните теми взаимните контакти с очите са по-рядки, защото доверието е по-голямо и подсъзнателно се знае, че събеседниците ще се уважават по между си, така, че, не е необходимо осигуряване на допълнително внимание. Установено е, че два пъти по-дълго е гледането докато се слуша поради което дължината на погледа при слушането не трябва да бъде по-малка от пет секунди. При говорене контакта с очите със събеседника е около една секунда, а дължината на погледа около три секунди. Доколкото погледът е фокусиран върху ландшафта, който свързва очите и устата тогава се работи за бизнес общуване.

Проучванията показват, че доминиращите хора говорят повече и по този начин по по-малко гледат, но при това по-малко прекъсват погледа, както и че екстровеъртните индивиди по-често гледат, особено когато говорят⁶. От значение са и броят на хората участващи в комуникацията и полът на участниците. Процеса на взаимодействие става по-сложен с увеличаването броя на участниците в него, както и в хетерогенна група. По-лесно се общува между двама събеседника и еднородни по пол групи.

За изграждане на добри отношения между събеседниците от голямо значение е и продължителността на контакта с очите. Според английския психолог Майкъл Аргиле (Michael Argyle) за добро впечатление е необходимо погледите да се срещнат най-малко 60 до 70% от времето на разговора. В обикновената комуникация задържането на погледа на събеседника отнема 3 секунди, докато взаимното гледане не е по-дълго от 1,5 секунди.

Освен продължителността от значение е и частта от лицето или органа към който погледът е насочен, защото това се отразява на резултатите от преговорите. Известния австралийски експерт по езика на тялото Алън Пийз различава три вида погледи – делови, социален и интимен.

При деловия разговор погледа се задържа върху челото на събеседника във вида на триъгълник. „Когато задържате погледа си точно в тази област, създавате делова атмосфера и съответният човек недвусмислено разбира, че говори сериозно... това ще ви даде възможност да имате контрол над положението и над взаимоотношенията“ (Пийз, 2005).

Социалният поглед обхваща триъгълника, който е разположен между очите и устата, докато при интимния поглед долният връх на триъгълника достига до гърдите, или половите органи.

6 Доказано е, че дори когато хората говорят по телефона и не могат да се видят движението на очите има много сходства с тези когато се общува на лице в лице.



Пийз подсказва, че по време на провеждане на бизнес разговори трябва да се представи триъгълника на челото на събеседника. Фокусирайки погледа към тази част от тялото се създава атмосфера на сериозност и подчертава бизнес дух. Ако погледът се запази над чертата над очите на събеседника ще се създаде атмосфера на взаимно уважение. Когато погледът спадне под линията на очите на събеседника, създава се по-интимна атмосфера. Проучванията показват, че индивидът и тогава гледа в триъгълника, но в онзи, който лицето на събеседника правят очите и устата.

Насочването на погледа зависи от много фактори, като по този начин се изразява отношението към събеседника, към който е ориентиран, но също така е и израз на определени характеристики на индивида. В деловия разговор е необходимо поддържането на постоянен зрителен контакт между говорещия и слушащия, тъй като отказът може да се тълкува като неувереност или страх, но и като липса на знания⁷.

Според Я. Тоцева при диалог по лични, болезнени или неприятни теми е по-подходящо ораторът да се откаже от интимния поглед, защото по този начин ще смути още повече събеседника си, а като по-подходящи се препоръчват деловият и социалният поглед.

„По този начин той ще `освободи` партньора и ще намали напрежението в разговора, а това от своя страна ще доведе и до успешен диалог. При общуване в диада – не познавам тази дума ораторът поради по-високия си статус в определени случаи може да си позволи да наблюдава по-продължително, като не забравя, `че колкото повече гледа човек, толкова по-активен изглежда, т.е. превъзхождащ, сигурен в себе си и т.н. И колкото повече гледа, толкова повече го харесват, но до определено равнище, след това е по-малко харесван`. Тактът и чувството за мярка ще му позволят да определи наситеността на зрителното си въздействие върху различни аудитории” (Тоцева, 2014).

Според нашите проучвания чрез сигналите на очите могат да се разберат плановете на събеседника. Когато събеседникът по време на разговора вдига погледа в дясно, това може да означава че мисли за бъдеще сътрудничество, а от друга страна ако вдига погледа нагоре и на ляво, това означава че мисля за миналото. Това е особено изразено при неуредени взаимоотношения.

Не бива да се пренебрегва, че един жест може да има много различни значения. Правилното се извежда като се вземат в предвид всички съпътстващи сигнали. Тълкува се набора, а не всеки един поотделно.

В разбиране на важността на контакта с очите важно е и значението на културните различия. Например, арабите като и много народи от Южна Америка и от южната част на Европа много повече от останалите насочават погледа, придружен и от телесни контакти по време комуникация. В определени страни съществуват норми за ориентиране на погледа, така че на зетъвете в някои племена в Кения е забранено да гледат в тъщите, а в Нигерия - в хората на високи позиции и висок статус. В САЩ, Япония и народите от Северна Европа насочването на погледа в някои ситуации се смята за некултурно, а прекомерното заглеждане за неучтиво и като знак за натрапчивост. В балканската култура по-дългата фиксация на погледа, особено от непознати хора се счита за неуместно, а ако не се гледа в лицето по

⁷ За важността на зрителния контакт свидетелствуват много интересни преживявания. Гръцкия милионер Аристотел Онасис (Aristotel Onassis) е известен с това, че по време на бизнес преговори винаги е ходил с тъмни очила, защото е считал, че очите му издават мислите. Почти същата тактика сега прилага и най-богатият сърбин Мирослав Мишкович. Древните китайски търговци с бижута, например, са наблюдавали разпространението на зениците на своите клиенти по време на уточняване на цената.

време на обръщението за неуважително.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Хората през вековете са общували помежду си по различни начини. Невербалните сигнали показват мислите, нагласите и чертите. Те могат да подкрепят вербалната комуникация, даже да я заместят. Дори 60% от общото впечатление, особено първото се формира въз основа на невербалната комуникация.

Визуалната комуникация има две основни функции: изразителна, - чрез очите се „трансферират“ нагласите и емоциите и информационна, - за „управление“ на социалните контакти.

Погледът е изключително мощно средство за общуване и се използва за: търсене на информация, демонстриране на внимание и интерес, търсене и контролиране, взаимодействие, доминиране, заплашване или влияние върху другите, осигуряване възможност за реакция на слушащия и за разкриване на нагласи.

И на края, въпреки „предимствата“ на невербалната комуникация не бива да се правят заключения базирани единствено на езика на тялото, тъй като те могат да бъдат подвеждащи.

ЛИТЕРАТУРА

Делетић, С/Пејчић, М. (2008) Пословне комуникација, Електронски факултет Ниш, Ниш.

Knapp, M. L. (1972; 1978). Nonverbal communication in human interaction. NY: Holt, Rinehart & Winston. Editions with Hall, J. A. in 1992, 1997, 2002, 2006, & 2010. Edition with Hall, J. A. and Horgan T. G. (2014). Translated into Portuguese, Chinese, Russian, Polish, Japanese, and Spanish

Милетић, М. (1998). Комуницирање у новим медијским условима, Учитељски факултет у Јагодини, Јагодина.

Марковић М. (2003). Пословна комуникација, Клио, Београд

Пиз А. и Пиз Б.(2005). Дефинитивни водич кроз говор тела. Моно&Манана, Београд.

Rot, N. (2004) Znakovi i značenja. Plato, Beograd.

ИНТЕРНЕТ:

https://www.academia.edu/7195775/Savina_Colic_Verbalna_i_neverbalna_komunikacija

http://rabotatanatotseva.blogspot.com/2011/11/blog-post_15.html

СРАВНИТЕЛНА ОЦЕНКА НА ЕФЕКТИВНОСТТА НА ЛОГИСТИКАТА В БЪЛГАРИЯ И ГЕРМАНИЯ

доц. д-р Мирослава Раковска

Международно висше бизнес училище, Ботевград

COMPARATIVE ASSESSMENT OF THE LOGISTICS PERFORMANCE IN BULGARIA AND GERMANY

Miroslava Rakovska

ABSTRACT: The paper presents an analysis of the shifts of logistics performance in Bulgaria and Germany for a period of seven years on the basis of the International Logistics Performance Index published by the World Bank. The Index ranks 160 countries on six indicators measuring the logistics performance - customs and border procedures, infrastructure, international shipments, logistics competence, tracking and tracing and timeliness of shipments. Opportunities for logistics performance improvement in Bulgaria are revealed in the context of the factors influencing logistics development in Germany.

KEYWORDS: logistics performance index, customs procedures, infrastructure, international shipments, logistics competence, tracking and tracing, timeliness of shipments.

Увод

Редица изследвания доказват съществена роля на логистиката за развитието на международната търговия, за икономическия растеж и намаляването на бедността. Резултатите от функционирането на международните вериги на доставките зависят в голяма степен от такива фактори като инфраструктура, качество на предоставяните логистични услуги, улесняване на граничните и митническите процедури. Ето защо, много държави, също и регионални и международни организации, проявяват растящ интерес към логистиката при разработването на политики и стратегии за развитие. За да се конкретизират и предприемат подходящи действия за усъвършенстване на логистиката на национално ниво, съществено важно е да се оцени какво е нейното състояние в съответната страна, в т.ч. и в сравнение с други страни. Съществуващата национална и международна статистическа отчетност обаче не включва подходящи данни за оценка на ефективността на логистиката на макро ниво.

Един изключително ценен източник за международни сравнения в областта на логистиката е Индексът на логистичната ефективност (Logistics Performance Index), публикуван от Световната банка на всеки две години от 2007 г. (World Bank, 2014). У нас е извършвана оценка на някои възможности за международни сравнения в областта на логистиката на базата на този индекс за 2007 и 2010 г. (Димитров, 2011). Направен е изводът, че България сериозно изостава както от водещите страни, така и от източноевропейските страни-членки на ЕС по степен на развитие на логистиката и най-вече в областта на логистичната инфраструктура и свързаната с нея надеждност на доставките. Настоящата разработка има за цел да проследи във времето изменението на ефективността на логистиката в България и водещата в света Германия на базата на Индекса на логистичната ефективност (ИЛЕ) с оглед разкриване на възможности за повишаване на логистичната ефективност у нас.

1. Методични особености на изследването на логистичната ефективност чрез Индекса на логистичната ефективност

ИЛЕ е разработен по инициатива на Световната банка (Департамента по международна търговия и транспорт) и на училището по икономика в Турку (Финландия) и подходящо допълва познавателната стойност на индекса на Световния икономически форум – Глобалния индекс на конкурентоспособността (Global Competitiveness Index). Досега са публикувани резултатите от четири изследвания на ИЛЕ. През 2007 г., когато стартира изчисляването на индекса, са обхванати 150 страни, през 2010 и 2012 г. – 155, а през 2014 г. – 160. Така е изградена солидна международна база от данни, която позволява сравнения между страните и във времето.

Индексът се основава на анкетни проучвания на логистични компании (глобални спедиторски и експресни/куриерски фирми), които оценяват най-общо логистичната „дружелюбност“ на страните, в които оперират или търгуват. Така ИЛЕ има две измерения: Международен ИЛЕ (International LPI), отразяващ качествените оценки за логистиката в дадена страна на логистични професионалисти, работещи извън тази страна; и Вътрешен ИЛЕ (Domestic LPI), при който качествените оценки за дадена

страна са допълнени с обективни данни от логистични професионалисти, работещи в нея.

От интерес за настоящото изследване е Международният ИЛЕ, който се изчислява на базата на 6 показателя за следните области (Arvis et al., 2014, с. 7):

- ефективност на митническите и гранични процедури – скорост, простота, предвидимост на формалностите (митнически и гранични процедури);
- качество на транспортната и комуникационната инфраструктура (инфраструктура);
- лекота при организиране на международни пратки на конкурентни цени (международни пратки);
- компетентност на местния логистичен сектор и качество на логистичните услуги – превоз, спедиция, митническо агентство (логистична компетентност);
- способност за проследяване на товарите (проследяване на товарите);
- навременност и надеждност на доставките – честота, при която товарите достигат до получателите в рамките на сроковете на доставка (навременност на доставките).

Всяка от посочените области се оценява от анкетираните по скала от 1 до 5. ИЛЕ се получава като обикновена средна аритметична от шестте показателя. Концептуално областите могат да се разделят на две категории, съответстващи на входа и изхода на предоставяното логистично обслужване (Arvis et al., 2014, с. 7):

- Вход (митнически процедури, инфраструктура, логистична компетентност), върху който може да се въздейства с подходящи политики и регулации;
- Изход (навременност на доставките, проследяване на товарите, международни пратки).

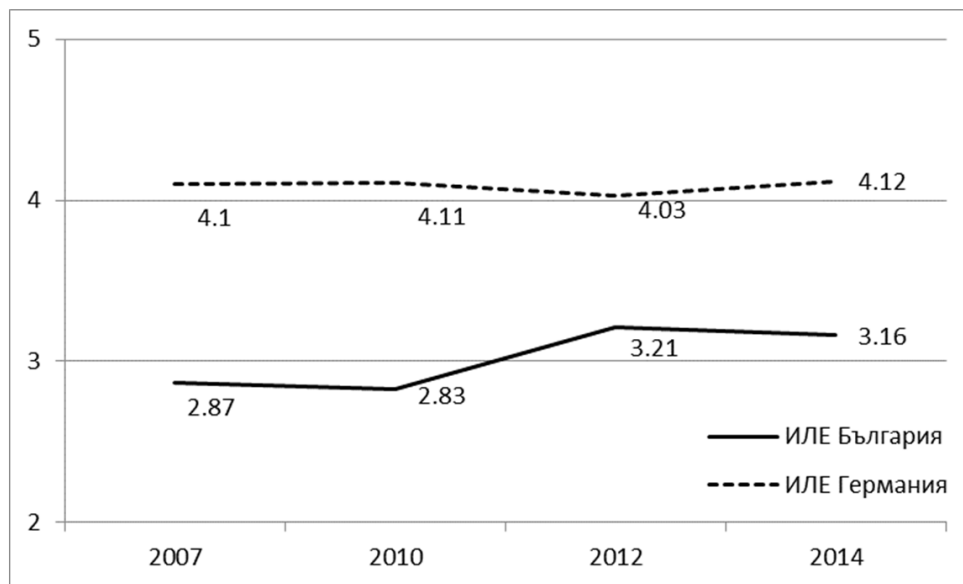
2. Оценка на Индекса на логистичната ефективност за България и Германия

Във всичките четири изследвания в челната десетка с висока степен на развитие на логистиката са водещите страни от Европа и света с висок Брутен вътрешен продукт на глава от населението, като за 2014 г. това са Германия, Холандия, Белгия, Великобритания, Сингапур, Швеция, Норвегия, Люксембург, САЩ и Япония. Германия води класацията също и в изследването от 2010, а Сингапур – през 2007 и 2012 г. Налице е тенденция на засилване и утвърждаване на позициите на европейските страни (особено Белгия, Норвегия, Люксембург).

На фиг. 1 е показано изменението на ИЛЕ на България и Германия по стойност през четирите изследвания. Страната ни влошава индекса си от 2,87 през 2007 г. (55-та позиция) на 2,83 (63-та позиция) през 2010 г. През 2012 г. е налице подобряване на индекса и позицията ни спрямо предходните години (индекс 3,21, 36-та позиция), но през 2014 г. страната ни отново отбелязва намаляване на стойността на индекса (3,16) и влошаване на позицията (47-ма). Тези данни разкриват като цяло положителна тенденция на подобряване на логистичната ефективност в България за период от 7 г., но същевременно е налице известен спад на ефективността през 2010 и 2014.

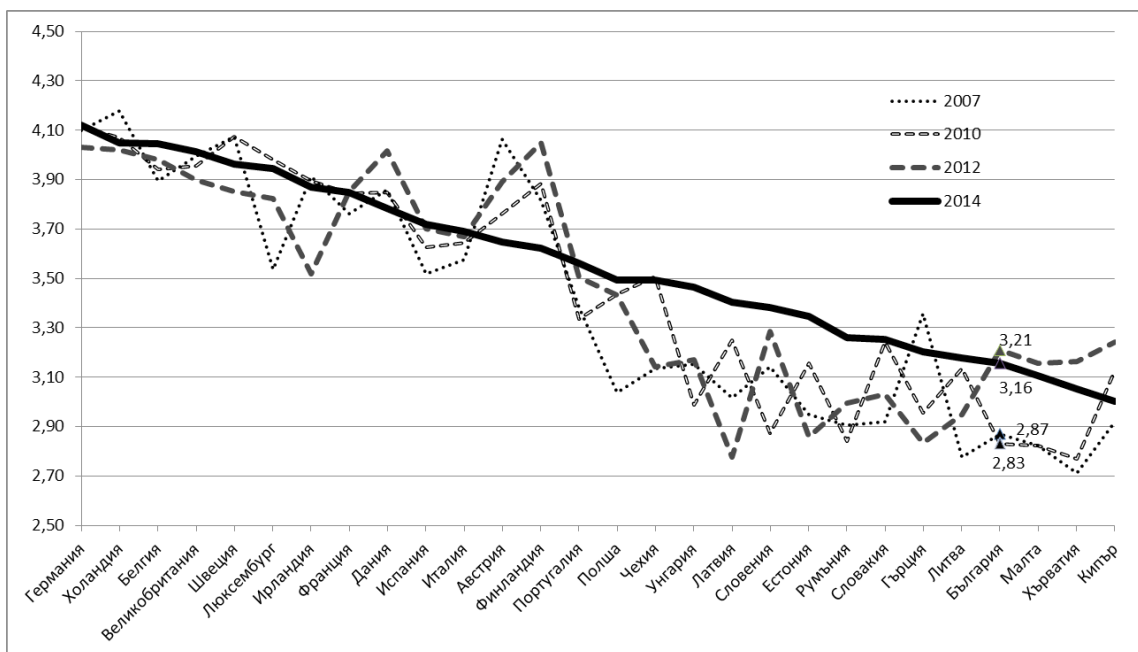
Стойностите на ИЛЕ за Германия са много по-високи и определят нейната водеща логистична позиция в глобален аспект. През 2007 г. Германия е на 3-то място с индекс от 4.10, през 2010 г. тя постига най-високи стойности в сравнение с всички останали държави (4.11), заемайки първо място, през 2012 г. бележи спад до 4.03, което ѝ определя 4-то място, и през 2014 г. Германия си връща лидерската позиция от 2010 г. с най-високия си до момента ИЛЕ от 4.12.

Данните на фиг. 1 разкриват също, че през последните две изследвания през 2012 г. и 2014 г. е налице тенденция на известно намаляване на различията между Германия и България, като повишението на индекса при България е по-голямо.



Фиг. 1. Индекс на логистичната ефективност на България и Германия

Интерес представлява сравнителният анализ на логистичната ефективност за България и Германия по отношение на страните-членки на ЕС. На фиг. 2 е видно, че в първите две изследвания България е последна от всички тогавашни страни-членки на ЕС, но през 2012 г. страната ни изпреварва Унгария, Чехия, Словакия, Хърватия, Малта, Румъния, Литва, Латвия, Естония, Гърция, т.е. тя е на едни от челните позиции в сравнение със страните от Източна Европа, но през 2014 г. отново изостава, заемайки предпоследна позиция, следвана от Хърватия, която е след нас и преди присъединяването ѝ към ЕС. Подобен рязък скок в ефективността през 2012 г. бележат и други страни от ЕС като Дания, Словения, Малта и Хърватия, а спад през 2014 бележат – Дания, Австрия, Финландия и отново Малта, Хърватия и Кипър. В същото време при Германия протичат изменения в противоположна посока - спад през 2012 и възход пред 2014. За да се определи на какво се дължат тези отклонения във времето на логистичната ефективност на двете страни и промяната на относителните им позиции, е необходимо да се извърши оценка на изменението във времето на компонентите на техния ИЛЕ.



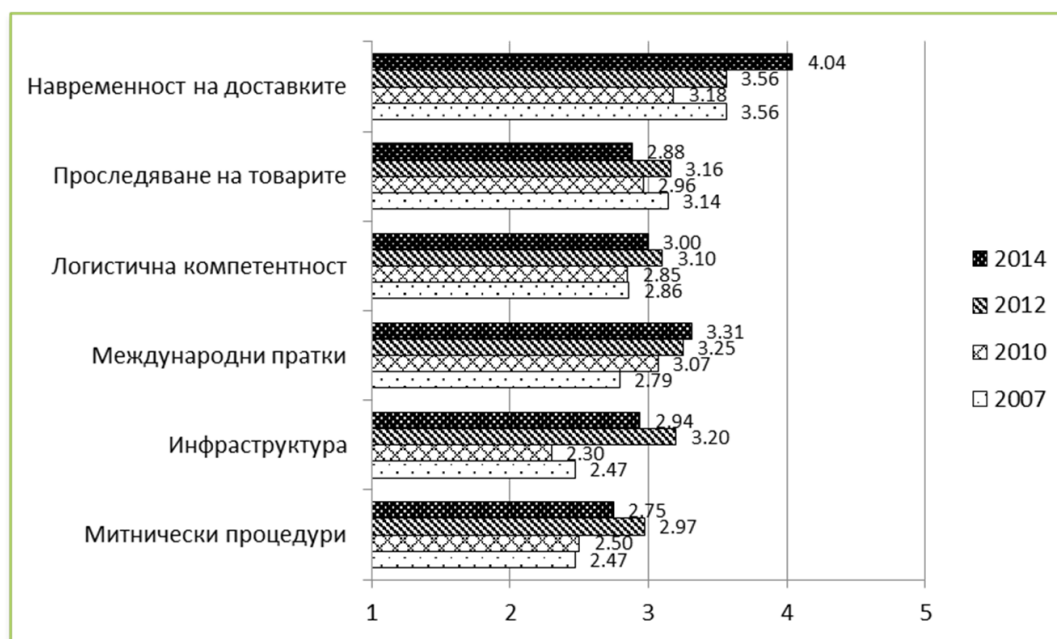
Фиг. 2. Страните от ЕС, ранжирани по стойността на ИЛЕ през 2014

3. Оценка на компонентите на Индекса на логистичната ефективност на България и Германия и тяхното изменение във времето

На фиг. 3 е представено изменението на различните компоненти на индекса на България през годините. Ясно се вижда, че категорично подобрение е настъпило само при компонентите „навременност на доставките“ и „международни пратки“. По тези два критерия страната ни се нарежда съответно на 24-то и 37-мо място. Очевидно след влизането ни в ЕС българските фирми осъзнават, че за да се задържат на европейските пазари, трябва да развият способности за удовлетворяване на високите изисквания на европейските клиенти за бързи и надеждни доставки. Подобрява се и лекотата при организиране на международни пратки, които в очите на нашите чуждестранни партньори са на сравнително конкурентни цени.

Показателите „проследяване на товари“ и „логистична компетентност“ проявяват колебания в стойностите през годините около средната 3. Това показва, че все още няма ясни показания за широкото навлизане на информационните технологии и системи в логистиката, които да позволяват автоматична идентификация на стоките (бар-код технологиите и радиочестотната идентификация) и обмен на данни във веригата на доставките, а също и че компетентността на местния логистичен сектор и качеството на логистичните услуги изостава в сравнение с останалите страни.

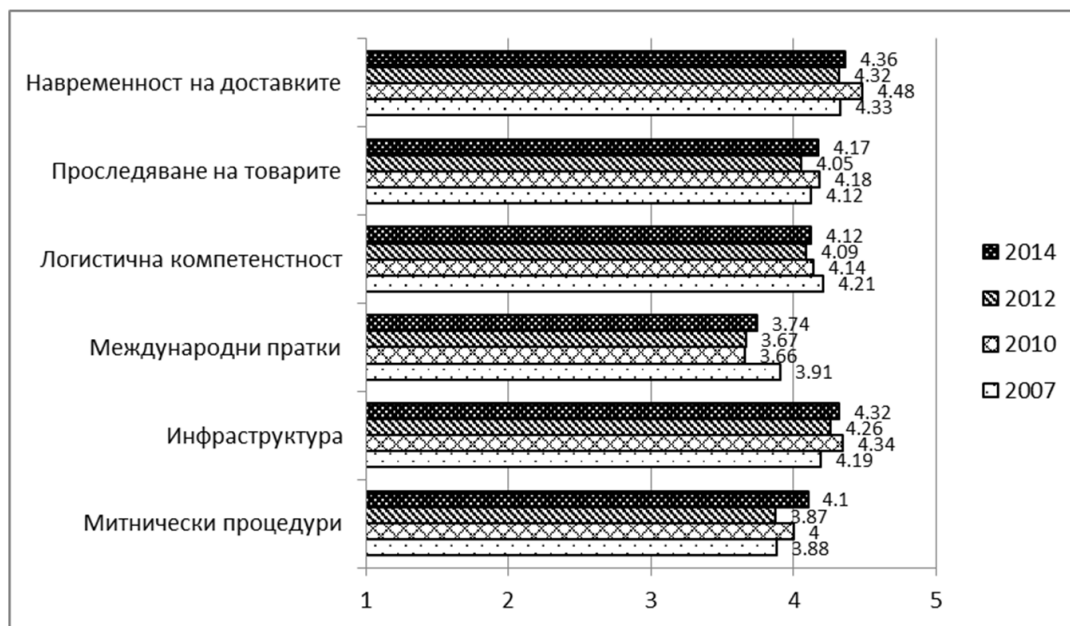
Най-съществено обаче е изоставането в областта на митническите процедури и инфраструктурата, като стойностите на съответните показатели са преобладаващо под 3 през годините. Всъщност, ако тези две области бележат през 2012 г. (когато е скокът в ИЛЕ за България) най-съществено подобрение успоредно с подобрението по всички останали компоненти, то отново същите области и тяхното влошаване заедно с по-слабото влошаване на проследяването на товарите и логистичната компетентност са причина за намаляването на стойността на ИЛЕ през 2014 г.



Фиг. 3. Изменение на стойността на компонентите на Индекса на логистичната ефективност на България

Данните за Германия на фиг. 4 показват, че четири от показателите имат стойности над 4.0 през всичките години на изследване, като „навременност на доставките“ и „инфраструктура“ са водещите за германската логистична ефективност показатели. Нещо повече, стойностите на показателя „инфраструктура“ за Германия са най-високите от всички страни в последните три години на провеждане на изследването, което определя голямото значение на инфраструктурата за логистичната

ефективност на страната.



Фиг. 4. Изменение на стойността на компонентите на Индекса на логистичната ефективност на Германия

Показателите „международни пратки“ и „митнически процедури“ са областите, които имат сравнително по-ниски стойности през годините. В резултат на постоянно засилващата се конкуренция на пазара Германия не успява да отговори адекватно на средата по отношение лекотата на организиране на международни пратки на конкурентни цени, което води до спад в две поредни години на показателя „международни пратки“ след 2007 г. През 2014 г. обаче Германия е четвърта в света с резултат по този показател от 3,74, доказвайки, че може да удовлетвори високите изисквания на клиентите. През 2012 г. спадът на показателя „митнически процедури“ от 4 на 3.87 показва усложняване на процедурите по митническата и гранична обработка на пратки. На тази занижена ефективност обаче се реагира адекватно и през 2014 г. този показател достига най-високата си стойност от 4.10.

Стойностите за „проследяване на товарите“ също бележат известен спад през 2012 г., но винаги са над 4.0. Това колебание бива коригирано през 2014 г., когато Германия отбелязва ефективност от 4.17, с което потвърждава позицията си на лидер в областта на технологичните иновации и тяхното използване в логистиката. Тази област повлиява много бързо на останалите компоненти, поради голямото значение за логистиката на информационните технологии, системите за автоматична идентификация и обмен на данни в самите фирми и между партньорите във веригата.

По отношение на показателя „логистична компетентност“ Германия бележи стойности над 4.0, но се наблюдава известна тенденция след 2007 г. на спад. Колебанията в ефективността на този показател могат да се засилят във времето, поради недостига на квалифицирана работна ръка, но не като следствие на некачествено образование и изследвания в областта, по отношение на които Германия е водеща страна, колкото като резултат от застаряващото население на страната и все по-малкия брой млади хора в трудоспособна възраст.

Сравнителният анализ на ИЛЕ за Германия и България води до заключението, че водещи за логистичната ефективност на Германия са навременността на доставките, инфраструктурата, способностите за проследяване на товарите и логистичната компетентност, докато България бележи стабилно развитие единствено по отношение на навременността на доставките (и отчасти на международните пратки) и сериозно изостава по всички останали показатели. Нещо повече, сравнителната оценка с други страни, проявяващи повишение на индекса през 2012 показва, че в Дания, Словения и Малта то се дължи най-вече на подобрението на логистичната компетентност, способностите за проследяване и навременността на доставките, докато за България се дължи на

подобриенето на инфраструктурата и митническите процедури. Подобно, спадът през 2014 г. на ИЛЕ за Дания, Австрия, Финландия, Малта, и Кипър се обяснява с понижаване на логистичната компетентност, способностите за проследяване и навременността на доставките, докато за България и Хърватия – на влошаването на инфраструктурата и митническите процедури. Това най-общо показва, че водещи фактори за развитието на логистиката в развитите страни са качеството на логистичните услуги и инвестициите в съвременни информационни технологии в логистиката, докато за сравнително по-слабо развитите държави, към които можем да причислим и страната ни, все още като основни стимулиращи развитието на логистиката фактори се считат инфраструктурата и митническите процедури – области, чиито проблеми са принципно решени от страните с високи доходи.

4. Някои важни фактори, допринасящи за високата логистична ефективност на Германия

Германия безспорно е логистично най-развита в Европа. Тя има статут на силен, надежден партньор в Европа и на една от водещите страни износителки, при което реализира значителни ползи от европейското единство и международния обмен на стоки. Експортно ориентирана Германия развива чуждестранните пазари чрез мрежа от местни германски дъщерни дружества и изграждане на транснационални вериги на доставките в Европа и по целия свят. Основните фактори, допринасящи за ефективността на германската логистика могат да се обобщят в следното:

- Сигурна и високо производителна инфраструктура за протичане на материалните и информационните потоци. Вече изградената богата инфраструктура не само се поддържа, но и разширява, тъй като обемите потоци от хора, стоки и информация продължават да растат. Значителни ползи се постигат с изграждането на публично-частни партньорства за финансиране на проектите.
- Дигитализация и виртуализация, които увеличават прозрачността и влиянието си върху логистиката. Технологиите за идентифициране на стоки като баркодове и RFID (радиочестотна идентификация) са успешно интегрирани логистични решения във веригите на доставки. Технологичният потенциал формира основата за германската икономика и логистика.
- Иновации в логистиката, намиращи израз в IT решения за много специфични приложения – от решения, подобряващи поддръжката на товари в превозните средства до системите с висока сложност за синхронизиране на производствения капацитет в глобално разположените заводи със средносрочните прогнози за световните продажби.
- Внедряване на интелигентни решения за мобилност на хора и стоки, които са екологично ефективни и социално отговорни и са приложими за всички видове транспорт. Модерните логистични решения гарантират икономически ефективна и в същото време съвместима с околната среда и социално отговорна мобилност.

5. Възможности за подобряване на логистичната ефективност в България

Въпреки сериозното изоставане на България до 2010 г. както от водещите страни, така и от източноевропейските страни-членки на ЕС по степен на развитие на логистиката, страната ни навакхва значително през 2012 г. по всички измерения на логистичната ефективност, макар че през 2014 г. отново бележи спад, т.е. подобриенето на логистиката в България е очевидно, но все още несигурно и лишено от стабилност по всички показатели. Промените в логистичната ефективност у нас се дължат най-вече на промените в състоянието на митническите процедури и инфраструктурата, и в по-малка степен на логистичната компетентност. И тъй като митническите процедури, инфраструктурата и логистичната компетентност се намират на „входа“ на предоставяното логистично обслужване, то тяхното влошаване предполага да се очаква и влошаване на навременността на доставките, международните пратки и проследяване на товарите, като това вече е факт за последния показател през 2014 г. Липсата на достатъчно инвестиции в инфраструктурата възпрепятства не само развитието на логистиката, но би могла да се отрази негативно на цялостното икономическо развитие на България.

Очевидно политиките, предприемани от публични и стопански организации са от съществено значение. С целеви реформи паралелно в няколко области и правилни инвестиции съществено може да се подобри логистична ефективност. Тези политики у нас безспорно следва да включват облекчаване на митническите процедури и подобряване на инфраструктурата, но фокусът следва да се измести и върху развитието на качествено логистично обслужване чрез внедряване на нови технологии и подобряване на обучението, като всичко това би рефлектирало и върху навременността и надеждността на доставките.

С други думи, важно е да се подобряват както митническите процедури, инфраструктурата и нивата на логистичната компетентност в страната ни, така и областите, съответстващи на другите компоненти на ИЛЕ и зависещи в голяма степен и от нарастване броя на български компании със съвременни логистични способности. Вниманието заслужават следните области:

- Правилно оценяване на важността от инвестиции в поддържането, обновяването и разширяването на инфраструктурните мрежи. Осъзнаването на предимствата, които дават публично-частните партньорства по отношение инвестициите и изпълнението на инфраструктурни проекти, ще даде възможност да се поддържа и разширява инфраструктурата в съответствие с растящите логистични нужди на компаниите. Специално внимание следва да се обърне на инфраструктурните технологии, отнасящи се до интермодалния товарен транспорт, особено железопътно базиран, с оглед увеличаване екологичната ефективност. Това изисква хармонизиране на политиките и транспортната база данни в цяла Европа за интермодална, трансгранична, IT-базирана транспортна система.

- Установяване на ясен приоритет по отношение на максимално опростяване и ускоряване на митническите и гранични процедури, улесняващи логистичните дейности. По този начин България ще бъде по-привлекателна като обект на търговски взаимоотношения.

- Образование и обучение – едни от най-важните предпоставки за просперитет и иновативност, трябва да бъдат развити и модернизирани. България има нужда от квалифицирани работници в сферата на логистиката, тъй като недостигът на квалифицирана работна ръка в логистиката оказва значително влияние на другите икономически сектори. Разширяването на образованието и обучението в областта на логистиката на всички нива включва и насърчаване на подрастващото поколение към осъзнаване на ползите от образование и кариерно развитие в логистиката. По този начин ще се повиши логистичната компетентност и качеството на логистичните услуги.

- Иновации и внедряване на съвременни логистични решения. Проблемът тук е, че на много компании – особено на малките и средни предприятия, им липсва финансовата основа за иновации, поради ефектите от финансовата криза, трудности в кредитирането и спонсорирането на изследвания. Нужно е създаването на обща среда, благоприятна за иновации, в това число и в областта на логистиката, като стъпка в тази посока е последователното прилагане на плана за увеличаване на разходите за научни изследвания и развитие на 3% от БВП, приет от ЕС през 2000 г. Добра инициатива може да бъде улесняване на процедурите и изискванията за отпускане на кредити за малките и средни предприятия от логистичния сектор с цел закупуване и внедряване на логистични информационни системи (особено базираните на „облачни“ технологии). По този начин ще се обезпечи високото ниво на проследяване на товарите. Възможно решение тук е и максимално възползване от възможностите, предоставяни от структурните фондове на ЕС.

- Българските доставчици на логистични услуги следва да получават целенасочена политическа подкрепа в усилията си да разширят своята дейност в други страни, като например, да се насърчават и създават условия за по-силно присъствие на търговските панаири особено в бързо развиващите се региони – Бразилия, Русия, Индия, Китай (BRIC), САЩ и Канада (NAFTA), както и Мексико, Индонезия, Южна Корея и Турция (MIST). Нужни са целеви програми за подпомагане на логистичния сектор и да се затвърди техният потенциал като фактор за успех в международната конкуренция.

Логистичната ефективност е един от важните фактори за насърчаване на международната търговия, тъй като логистичните разходи влияят на производителността, а те се увеличават с намаляване на логистичната ефективност. ИЛЕ е агрегиран показател за измерване на логистичната ефективност, който позволява да се оцени най-общо състоянието на логистиката в дадена страна, разкривайки някои проблемни области. За да се изследват в детайли проблемите и тяхната факторна обусловеност, са необходими по-задълбочени обзорни и казусни изследвания в конкретни фирми, а също и на средата, в която фирмите осъществяват логистичните си дейности.

ЛИТЕРАТУРА

Димитров, П. Оценка на развитието на логистиката в България въз основа на международни сравнения, Логистиката Настояще и Бъдеще, С., ИБИС, 2011, 14-23.

Arvis, J-F, Saslavsky, D. Mustra M., Ojala, L., Shepherd, B., Busch, C., Raj, A. *Connecting to Compete 2014. The Logistics Performance Index and Its Indicators*, The International Bank for Reconstruction and

Development/World Bank, 2014.

World Bank, The Logistics Performance Index and Its Indicators, 2007; 2010; 2012; 2014 (<http://lpi.worldbank.org/>)

КЪМ ВЪПРОСА ЗА ВЗАИМООТНОШЕНИЯТА МЕЖДУ ДЪРЖАВАТА, ПРАВОТО И ИКОНОМИКАТА

проф. д-р Людмила Мукова

Международно висше бизнес училище, Ботевград

TO THE QUESTION OF THE RELATIONSHIP BETWEEN THE STATE, LAW AND ECONOMY

Lyudmila Mukova

ABSTRACT: The issues of the relationships between the three most important for social life phenomena: the economy, the state and the law will always be current topics in economic and state-legal theoretical and practical studies.

These practical problems are interesting and of great importance for society itself, since it lives (fight) with them daily. Objective circumstances void researchers, economists and lawyers to show scientific „arrogance“ and subjective at examination of the problem space. It is important both groups of scientists together to strive for fair discussion of „pressing“ issues, to seek their solution.

KEYWORDS: economic activities, state and law, state-legal and economic models, problem areas of relations, prospects of development.

Актуалност на проблема. Въпросът за взаимоотношенията между държавата, правото и икономиката е постоянно актуален за общата теория на държавата и правото и икономическите теории. Той възниква всеки път при кардинални промени в типа на държавната, съответно правната организация при нови икономически условия. Анализът на проблемите на съотношението между държавата, правото и икономиката се осъществява на две нива: общотеоретично и приложно. Разглеждането на взаимоотношенията на държавата, правото и икономиката на общотеоретично ниво предполага изясняване и формулиране на общите закономерности на тяхното развитие, взаимодействието, независимо от техните типове, определянето на приоритетност в социалното развитие на обществото. На приложно ниво се изследват и решават конкретни за всяка една страна държавно-правни и икономически въпроси, например такива като: правно осигуряване на икономическата дейност; създаване на икономическата структура, осигуряваща развитието на обществото; установяване на икономически взаимноизгодни отношения с други страни; организация на паричното обръщение и валутния курс; кредитни отношения; определяне на фискалната политика и регулиране на бюджетния сектор, преразпределяне на доходите между членовете на обществото; производство на обществено необходимите стоки и услуги; минимизация на транзакционните разходи; антимонополно регулиране и конкуренция; подпомагане на малкия и средния бизнес; оптимизация на влиянието на екстерналии (*минимизация на отрицателните външни ефекти и стимулация на положителните ефекти*); поддръжка на оптимално ниво на трудовата заетост и др. . В днешните условия на развитието на икономиката за преобладаваща част от държавите е от голямо значение конкретизацията на задачите на резултативността на икономическата политика по отношение на икономическия ръст и социалното развитие. *Предмет на представеното тук изложение е теоретико-приложен поглед върху взаимодействието на съвременните държава, право и икономика.*

1. **Взаимоотношения между държавата и икономиката.**

В научната юридическа литература на теоретично ниво съотношението между държавата и икономиката се разглежда от различни позиции: или икономиката определя развитието на държавата и политиката, или държавата определя направлението на икономическото развитие, или се намират в паритетно състояние. Взаимовръзката между икономиката и държавата не следва да се разглежда толкова опростено. По този повод Енгелс предпазва последователите на марксизма от опростено разбиране на съотношението между икономическия базис и политическата, държавно-правна надстройка, подчертавайки, че държавата и правото само в крайна сметка са обусловени от икономиката, че има множество други фактори, които влияят върху историческото развитие, че самата история на човечеството се развива в резултат на колизии и взаимодействие на различни воли. Всеки се стреми към определена цел.[Маркс.К., ЕнгелсФ., 2-ро изд. Соч.т. 37]

По-късно професор Михайловский И.В. пише, че когато „икономическият материализъм“ подчертава важността на икономическото начало в историята, в държавата и правото, той казва

истината. Но когато той отрича самостоятелността на другите фактори, не е прав. Целият духовен живот на човечеството се нуждае от материална основа и той не е възможен без тази основа. *Извод –икономическата обстановка в живота на човечеството е важна.* [Михайловский И.В. Очерки философии права. Т.1, 1914,С.108]

Споделям критиката на абсолютизацията на икономическия фактор в живота на обществото, но е невъзможно да се отрича и фактът, че в крайна сметка икономическото развитие определя основните тенденции и насоки на политическото, идеологическото и нравственото му развитие. Пример за това е днешното състояние на обществата в постсоциалистическото пространство, където хората се намират в едно дезориентирано състояние относно своите социално-правни и икономически ценности, по-скоро са ги изгубили.

В юридическата доктрина традиционно се разглеждат и анализират насоките на въздействието на държавата върху икономическите процеси от позицията на марксизма, който посочва три направления на въздействието на държавата върху икономиката: въздействие в същата посока, в която се развива икономиката, въздействие в противоположни направления, и в определени направления държавата препятства икономиката, а в други я тласка към развитие. Анализът на тези взаимодействия на държавата и икономиката според критерия „самостоятелността на явленията” показва:

- първото направление подчертава пряката зависимост на държавата от икономиката, а не относителната самостоятелност на двете явления;
- второто направление не отразява никакво взаимодействие между държавата и икономиката, тъй като всеки върви по пътя си, а значи и няма взаимодействие; признаването на този модел на съотношение между държавата и икономиката означава отказ от признаването на икономическите фактори, обусловили възникването на държавата и държавната власт, което не отговаря на реалността;
- третото направление отразява определена самостоятелност на явленията и предполага наличието на взаимодействие (взаимоотношения) помежду им.

Изхождайки от това, че всяко взаимодействие (вкл. и въздействие) е възможно между относително самостоятелни явления, от трите направления с по-малка вероятност за грешка може да се приеме третото, при което държавата от една страна е ограничител на икономиката, когато нейното развитие не съответства на принципите за справедливостта и законността, а от друга – съюзник на икономиката в нейното развитие, с цел постигане на публичните интереси, (носител на които държавата се явява), както и гарант на частните интереси, когато те не противоречат на публичните. Създаването на такъв модел на взаимоотношения е сложен процес, ядрото на който е правосъзнанието не само на всички членове на обществото, но и на държавните структури. Това по-скоро е идеал, към който трябва да се стремим: взаимоотношения на „равни с равни”, между партньори. Такова взаимодействие създава условия за създаване на благотворна икономическа, социална и културна среда за живот.

В приложен аспект взаимоотношенията между държавата и икономиката се базират върху анализа и синтеза и използването на опита –

национален и чуждестранен, с цел оптимизация на процесите. Отправни положения в решаването на приложените проблеми са:

1. държавата и икономиката са явления, влияещи не само върху сферите на политическата и материалната същност на обществото, но и върху други идеологически, културни и т.н. области на обществените отношения; това означава, че *при анализа на взаимодействието между икономиката и държавата е необходимо да се отчитат състоянието и тенденциите на всички обществени отношения, които по един или друг начин са свързани с тях;*

2. *във всеки конкретен етап на развитие на взаимодействието между държавата и икономиката е разумно да се определят границите на тези процеси, а именно – до каква степен държавата трябва да въздейства върху икономиката и обратно.* Икономистите формулират подобни тези, но те са едностранчиви и в повечето случаи защитават идеята за доминирането на икономиката над държавата. Юристите, намесвайки политически мотиви, се стремят да разширят зоните на своето влияние. Наблюдава се не сътрудничество (взаимодействие), а противопоставяне, което вреди както на развитието на обществото, така и на държавата и икономиката, тоест води към всеобщ дисбаланс и кризи. Това е една от причините за безкрайните дискусии между юристите и икономистите относно дела

на участието на държавата в икономиката и обратно. Крайният резултат се определя от надмощието на икономиката. Изпуска се моментът за намирането на оптимално решение и за двете страни;

3. *от позициите на прагматизма някои учени предлагат при изследването на взаимоотношенията между икономиката и държавата да се изхожда от проучването на степента на развитието на пазарните структури в държавата.* Според този критерий се предлагат различни класификации: държавите, в чиито икономически системи традиционните пазарни елементи отсъстват изцяло, или делът им е незначителен; държавите със зараждащи се пазарни отношения и институти; и държавите с високоразвита пазарна структура на икономиката. [Марченко М.Н. Теория государства и права. М., 2004] Особенности на първата група държави: *преобладаване на държавната собственост* в сравнение с другите форми на собственост (Конституциите закрепват в режим на изключителна държавна собственост такива обекти като земята, подземните богатства, водите, горите и др. оръдия и средства за производство); в отношенията между държавата и икономиката *липсват гъвкавост и ефективност*; прекалена *държавна централизация на икономическите институти*; *прекомерна плановост* на икономиката; преобладаване в икономическите отношения на *режима на власт и подчинение*. Съществени особености на втората група взаимоотношения между икономиката и държавата: *намаляване на използването на властовите отношения*; *премахване на държавния монопол*; *намаляване на използването на административните методи*; *отказ от планирането на икономиката*; *засилване на ролята на данъците и др.* Отношенията в третата група държави се характеризират с: *доминиране на частната собственост*; *минимизация на намесата на държавата в икономическите структури*; *съчетаване на административните средства с финансови и други либерални средства*; *концентриране на данъците в ресора на държавата* и др.

Предложената за изследване на взаимоотношенията между държавата и икономиката класификация според *критерия наличие на пазарни елементи* не следва да се отхвърля, но и не винаги е оправдана и оптимална, защото практически е невъзможно по силата на обективните обстоятелства и спецификата за конкретните държави и икономики да има еднакви елементи на пазарната структура.

От разглежданите направления на взаимоотношенията между икономиката и държавата считам за ефективни следните:

- определяне на общите потребности и на държавата, и на икономиката;
- определяне на социалната политика от позицията на икономическите възможности и на държавните средства за защита на интересите на обществото и икономиката;
- минимизиране на условията за конфликти на интересите на участниците в икономическите отношения с държавните институти;
- съвместното осигуряване на съвременни условия за развитието на производството, внедряването на високи технологии (включително и екологични) и квалифицирана трудова заетост на населението;
- ефективно развитие на инвестиционните процеси, създаващи стабилност за държавата и обществото;
- и като цяло – оптимални условия за живот на хората, ефективен държавен контрол върху икономиката и контрол от страна на икономическите агенти върху дейността на държавата.

2. *Взаимоотношения между правото и икономиката.* В съвременната юридическа литература въпросът за взаимоотношенията между правото и икономиката се разглежда, както и при държавата и икономиката, през призмата на класификацията на социалните системи, тоест чрез структурата на пазарната икономика, а именно: 1. социални системи с пазарна икономика; 2. системи с административно-командна икономика; 3. социални системи със смесена икономика.

Особеностите на взаимоотношенията между правото и икономиката в първата група системи (социални системи с пазарна икономика) са: либерализъм и свободно пазарно стопанство (Хайек Ф., Хикс Дж., Фридман М.), институционализъм с практически препоръки за социалния контрол над пазарната икономика (Веблен Т., Дж. Комънс) и регулируем капитализъм (Кейнс Дж., Харод Р.). Основополагащи принципи на взаимоотношенията на правото и икономиката в първата група:

- обръщане към спонтанните сили на обществото с възможност да се прибегне към принуда;
- без икономическа свобода не може да има лична и политическа свобода; а конкуренция – без координация отгоре;

- планиране за подпомагане на конкуренцията;
- системата на конкуренцията се нуждае от разумен правов механизъм.

Подобно взаимоотношение между икономиката и правото е характерно за страните от Европа и Америка до икономическата рецесия през 1929-1933 г.

Особености на взаимоотношенията между икономиката и правото във втората група икономически системи (административно-командните):

- господство на държавната собственост (икономическите ресурси са собственост на държавата, държавна монополизация на цялата икономика); отсъствие на самостоятелни стопански субекти и принижена роля на вещното и облигационното право, отсъствие на търговското право;
- производство на стоки в съответствие с държавно-установената номенклатура и невинаги отчитане на реалното потребителско търсене;
- недостатъчно използване на капиталовите вложения; бавен процес на внедряване на технологическите иновации;
- управление на икономическите процеси предимно с командно-административни методи – централизация с последваща бюрокрализация на управлението на икономиката, разрастване на държавния апарат и съответно увеличаване на транзакциите;
- създаване на система от социални гаранции: пенсионно осигуряване, безплатно образование, здравеопазване, система на социални осигуровки и др.
- в разпределянето на материалните блага и услуги особено положение заема партийно-държавният елит.

Системите със смесено управление на икономиката получават широко разпространение към средата на 20-и век. Те се характеризират със следните признаци:

- доминираща роля на частната собственост;
- разпределяне на основния дял на икономическите ресурси с помощта на търговски сделки и принципите на търговското право и законодателство, при съществена роля на органите на държавната власт и управление, която се проявява в определяне на правните основи на владение на имуществото и функциониране на пазарите;
- регулиране на икономическото поведение;
- закупуване и произвеждане на стоки и услуги за отбраната, строителството на пътища, осъществяване на социалното осигуряване на гражданите и образованието;
- установяване и контролиране на данъците, държавните разходи и количеството пари в обръщение, като се прави корекция в колебанията на икономическия цикъл и др.

Взаимоотношенията на икономиката и правото следва да отразяват: отчитане на познатите обективни икономически закони и с помощта на правото и правното регулиране, възстановяване на социалната и икономическата справедливост за всички членове на обществото. Правото и законът са средства за постигане на социалния консенсус. Динамиката на развитието на икономическите отношения оказва обратно влияние върху развитието на правото и законодателството.

Моделът на смесените взаимоотношения между икономиката и правото се използва в различни страни и региони и поради това има своя национална и регионална специфика. Западно-европейските модели са предимно модели на смесения капитализъм, а китайският модел – на смесения социализъм. По наше мнение главното за този модел е, че създава условия за развитието на всеки елемент на пазарната структура, който е най-ефективен именно за тази икономическа система. Подтвърждение на тезата е развитието на отделните национални системи.

Например *системата на Швеция* се отличава с активно правно въздействие върху икономиката с цел икономическа стабилност и преразпределение на доходите в полза на социалнослабата част от населението. Основата на шведската система е социалната политика, обезпечена с високо данъчно облагане. Държавата е равноправен стопански субект при осъществяването на функцията по осигуряване на висок жизнен стандарт на населението.

Системата на Япония се отличава с приоритет на препоръчителното планиране и координация на дейността на правителството и частния сектор. Взаимодействието на правото и икономиката се основава върху националното самосъзнание.

За *американската система* на взаимоотношения между икономиката и правото е характерно избирателното правно регулиране на икономическите отношения – тоест само тогава, когато това е

необходимо: създаване на правила на икономическата игра, регулация на бизнеса, на образованието. *Икономическата справедливост доминира над социалната. Не се поставя задачата постигане на социално равенство. Завоюването на личен успех е главният елемент на масовата ориентация.*

Текущата световна икономическа криза обозначава глобалните проблемни тенденции в правното регулиране на отношенията в икономиката.

Първата проблемна тенденция на правното регулиране в сферата на икономическите отношения е свиването на ролята на социалната справедливост. Анализът на новите трудово-правни разпоредби показва повсеместно разширяване на правата на работодателите в ущърб на правата на работниците. Законодателните разпоредби от този род способстват за ръст на безработицата, особено сред младежта, което води към политическа радикализация на големи групи от тях и вреди на развитието на и без това кризисната икономика. Подобни тенденции се наблюдават и в системите за социалното осигуряване, като основен проблем е противопоставянето между младите и старите поколения, забравяйки за принципа на „солидарност на поколенията“.

Втората проблемна тенденция на взаимоотношенията на правото и икономиката е свързана с международната трудова миграция. За трудовата миграция способства глобализацията на икономиката и правото чрез създаването на единни икономически пространства и междудържавни съюзи. При този вид миграция се срещат повече различни култури на поведение както в идеологически, така и в религиозен, законодателен и икономически аспект. Адаптирането на поведението на индивида към новата култура на поведение в повечето случаи е болезнен процес, който води често до неговата самоизолация, или обществото се дистанцира от него. В условията на икономическа криза при явното материално неблагополучие на коренното население възниква нетърпимост и дори агресия към мигрантите, както и обратното: мигрантите проявяват протестно поведение към коренното население на страната (напр. ситуациите във Франция и др.), нямайки за това държавно-правно основание. Противопоставянето им се базира върху едно и също – дъмпингова цена на труда на мигранта, която установяват работодателите, като се освобождават от по-скъпо платения труд на местното население. В резултат – ръст на безработицата, нарастване на социално-икономическия екстремизъм и разрушаване на конституционно-правната основа на държавата, обществото и икономиката. Самите мигранти имат ограничен държавно-правен статут, водещ към неравнопоставеност и нарушаване на естествените права на човека. Освен това достатъчно разпространено явление, особено в развитите страни от Западна Европа, мигрантите да не работят и да живеят от средствата от социалните помощи, изплащани от съответните правителства. Родените в условията на миграция деца, придобили дори статут на граждани на приемащата държава, не знаят родните си корени (не знаят езика), леко се поддават на радикализация и стават източник за социална и икономическа нестабилност в приемащата държава (напр. деца на мигранти във Великобритания и Франция, се вливат в редовете на Ислямската армия). По този начин надеждите за увеличаване на материалното благосъстояние на тези общества за сметка на труда на чужденците в повечето случаи не се оправдават. Проблемът се състои и в това, че от по-слаби национални икономики се „източват“, в повечето случаи, по-висококвалифицирани и икономически активни човешки ресурси, обричайки своите национални икономики на още по-ниски темпове на икономическо развитие, постепенно изгубване на тяхната самостоятелност. В икономическите общности (съюзи) се намалява възможността за създаване на относително икономически еднородна среда от участниците в тях и безмислено харчене на финансови средства от общите им фондове за поддръжка на по-слабите „играчи“ с цел оцеляването на последните. Продължаването на подобна ситуация ще доведе до икономическото отслабване и на „силните звена“ в общностите, или изобщо до техния разпад (напр. в ЕС). **При миграционния въпрос по-скоро се решават не икономически, а политически задачи.**

Третата проблемна тенденция на взаимоотношенията на правото и икономиката е слабата национална правна регулация (по място на регистрацията) на сформиралата се система на транснационалните корпорации и банките. Системата оказва съществено влияние не само върху локалните, но и върху глобалните икономически и правни процеси, като засяга субективните права на голям брой граждани в областта на частната собственост и предприемачеството. Изграждат се олигополиси за овладяване на икономическите активи в различни точки по света. Както показват научните проучвания, приблизително 150 транснационални финансови корпорации контролират пряко или косвено близо 40% от световното богатство. При нерегулираността чрез антимонополно

законодателство възниква риск от икономически манипулации от страна на системата в своя полза. Широкото използване на спекулативни финансови сделки чрез интернет-мрежата, позволяващи за секунди да се прехвърлят големи ресурси, има определени негативни последици и за правото, и за икономиката. По този начин се нарушават принципите на пазарните свободни икономики, съответно се накърняват интересите на редовите участници на пазара и правната регламентация на икономическите отношения. [Зорькин В.Д. Правовое регулирование экономики: глобальные тенденции и российский опыт. „Российская газета”, Федеральный выпуск № 5797 (124) от 01.06.2012]

Четвъртият проблем на взаимодействието между икономиката и правото е вътрешната и международната корупция, в борбата с която съществена роля се отнежда на правосъдната система. Този проблем не съществува в една или няколко страни, а във всички държави. Въпросът е за каква степен на корумпираност става дума. Негативизмът (разрушителността) на това явление, както за икономиката, така и за правото, не може да се поставя под съмнение.

Петата проблемна тенденция на взаимоотношенията на правото и икономиката е интензивното развитие на международната правна регулация в сферата на икономическите отношения. От една страна подобна тенденция при съвременната глобализация е позитивна, защото уеднаквява правилата на поведение на участниците в пазарните отношения и ги модернизират в определени части на националните законодателства. От друга страна, международната правна регулация на икономическите отношения обективно не може да отрази особеностите на националните икономики, както и да се съобрази с актуалното ниво на развитие на правната и икономическата система в конкретната държава. Подобна регламентация, унифицирайки различните икономически процеси и тяхната правна уредба, нанася понякога повече вреди, отколкото ползи за държавата, и нарушава субективните права на гражданите ѝ. Не считам за позитивен процеса на превръщането на националните икономики в елементи на една хиперикономика, контролирана от няколко държави или, което е още по-лошо, от няколко икономически (финансови) групировки. Създаването на подобен икономически „феномен” би означавало изгубването на икономическата независимост, а оттам и на суверенитета и социално-правната свобода на населението на „държавите-елементи”.

Съществуващите системи на взаимоотношения между правото, законодателството и икономиката не са идеални, но за предпочитане са тези от тях, в които доминират съвместното решаване на социалните задачи на обществото: правото и законодателството стимулира икономиката, а последната стимулира социалното развитие на обществото и повдига нивото на правната регламентация и охранителните производства. За взаимоотношенията на правото и икономиката следва перманентно да се търсят нови, различни форми. Не следва да се забравя и за третия участник в отношенията – държавата, която е посредник между правото и икономиката. В тези връзки определящи са гражданското общество и личността. В случая става дума за постигането на баланс на интересите, а не за абсолютизацията на някой от тях.

През последните десетилетия, както бе отбелязано по-горе, се наблюдава повсеместно обръщане към институционалния подход поради неговия еволюционен характер, тоест към разглеждане на икономическите проблеми във връзка с правните (законодателните). Подходът е актуален и в условията на съвременната финансова-икономическа криза.

Изводи: съвременните взаимоотношения между държавата, правото и икономиката мислим, че следва да се развиват:

- по сценарий за максимално балансиране между посочените социални явления, въз основа на краткосрочни и дългосрочни технико-суровинни икономически прогнози за държава, регион и икономическа общност;

- при свободно избиране на формите (пряко или косвено участие на държавата и правото в икономиката) на взаимодействието помежду им с отчитане на условията и изискванията на реалната действителност; възприемайки ги като социални явления с еднаква „сила” и обективна необходимост за всяка съвременна човешка организация;

- чрез осигуряване на съвременни условия за развитието на производството, внедряването на високи технологии (включително и екологични) и квалифицирана трудова заетост на населението, т.е. ефективна бизнес среда, създаваща стабилност за държавата и обществото ;

Европейската икономическа общност (ЕИО) е създадена с подписването на Римския договор на 25.03.1957г. от 6 държави - Белгия, Федерална Република Германия, Франция, Италия, Люксембург и Холандия. Римският договор

предвижда премахването на търговските бариери между участващите страни. Заедно с това се предвиждат единни външни мита, както и обща търговска политика. Повечето от договорните условия са посветени именно на целта за създаване на митнически съюз и постепенното изграждане на един общ пазар. Вижте повече на:

- *чрез намаляване на степента на корупцията и бюрокрацията* (електронизация на държавното управление) при едновременно повишаване на ефективността на държавния контрол върху икономиката и контрол от страна на икономическите агенти (но не и от лобиращи групи) върху дейността на държавата, вкл. и правото и др..

ЛИТЕРАТУРА

- Браун А. кн., „Факторът Горбачов”. 1996.;
- Хю Дж. кн. „Демокрацията и революцията в СССР, 1985-1991”. 1997.;
- Дънлоп Дж. кн. „Възраждането на Русия и краят на Съветската империя”. 1994.;
- Джил Гр. кн. „Крахът на една еднопартийна система”. 1994.;
- Мирчева Христина „Руската федерация в динамичния свят на най-новото време (историко-политическо изследване)” С., 2010. и др.;
- Зорькин В.Д. Правовое регулирование экономики: глобальные тенденции и российский опыт. „Российская газета”, Федеральный выпуск № 5797 (124) от 01.06.2012;
- Кант И. СС. Т.4.Ч.2.;
- Маркс.К., Енгелс Ф. 2-ро изд. Соч. Т.37;
- Марченко М.Н. Теория государства и права. М., 2004;
- Михайловский И.В. Очерки философии права. Т.1, Томск, 1914;
- Ориу М. Основы публичного права. М., 1929;

ЕВРОПЕЙСКАТА ИНТЕГРАЦИЯ В КОНТЕКСТА НА ИНТЕГРАЦИЯТА В ЕНЕРГЕТИКАТА

доц. д-р Светла Бонева

Университет за национално и световно стопанство, София

EUROPEAN INTEGRATION IN THE ENERGY SECTOR

Svetla Boneva

ABSTRACT: The paper reviews the economic and political factors for the development of the European integration process in the energy sector. A historical retrospection of the processes of European integration in the field of energy, comprising the second half of XX century and the beginning of the XXI century has been done. The basic factors (global, national and institutional factors) for the development of the EU energy policy have been analyzed.

KEYWORDS: european institutions in the energy sector, european energy market

Европейската Общност за Въглища и Стомана (ЕОВС) е международна организация създадена по времето на студената война. Тя е следствие на декларацията от 9 май 1950 г. на Робер Шуман, тогавашния външен министър на Франция, която цели обединението на Европа главно чрез силно френско-немско сътрудничество в областта на добиването на въглища и производството на стомана. По този начин според него „войната би била не само немислима, но и материално невъзможна”. Въпреки силната вътрешна опозиция, която настоява за френски контрол над Рур и Заар, декларацията е ратифицирана от Френската асамблея. През следващата 1951г. в Париж е подписан договор, не само между Франция и Западна Германия, но също и от Италия, Люксембург, Нидерландия и Белгия. **Тази общност развива общ пазар на въглища и стомана**, който се контролира от общ орган, включващ институции на национално ниво. Това сваля цените на тези ресурси, тъй като междудържавните мита отпадат, облекчава финансирането на големи общи проекти, осигурява въздействие върху националните кризи на тези пазари, като препокрива несъответствията. **Основна задача е и борбата с монополизирането на сектора на въгледобива**, което е голям проблем за бранша.

Този **частичен общ енергиен пазар** показва много свои преимущества, но голяма част от работата му е препятствана от самата му структура, неговите легални форми и начини на вземане и прилагане на решения. Те са използвани и до днес от крайно леви и крайно десни фракции, които оспорват неговите качества.

Шест години след създаването на ЕОВС, с така наречените Римски договори, шестте държави-членки на Общността, създават 2 нови паралелни общности, които могат да споделят функциите си. Едната е **Европейската Икономическа Общност**¹, другата е **Европейската Общност за Атомна Енергия**² – наричана често **ЕВРАТОМ**. Тя е създадена по три причини:

- присъединяването на ядрената енергия към общата въглищна енергетика;
- намаляване на зависимостта от вноса на петрол;
- спада на употребата на въглища.

Тази общност се бори за създаването на общи ядрени проекти, общи усилия в износа на такава енергия и общи научни разработки и проекти.

В последвалата интеграция и развитие, **европейските общи институции не придобиват особени прерогативни права над енергийните сектори на отделните страни-членки**, политиките ползват съществуващи договорености, инициативи и косвен инструментариум. Тласък на този тип енергийна политика дава **Общият Европейски Акт**³ от 01.06. 1987г., който **доизгражда общия пазар и поставя началото на обща външна политика**. С подписването на допълнението на **Договора от Маастрихт**⁴

1 Европейската икономическа общност (ЕИО) е създадена с подписването на Римския договор на 25.03.1957г. от 6 държави - Белгия, Федерална Република Германия, Франция, Италия, Люксембург и Холандия. Римският договор предвижда премахването на търговските бариери между участващите страни. Заедно с това се предвиждат единни външни мита, както и обща търговска политика. Повечето от договорните условия са посветени именно на целта за създаване на митнически съюз и постепенното изграждане на един общ пазар. Вижте повече на:

http://www.copaste.net/_edu/view.php?edulesson=112#ixzz3QbvTdLYj

2 Виж Консолидиран текст на договора за създаване на европейската общност за атомна енергия на интернет адрес: http://europa.eu/eu-law/decision-making/treaties/pdf/consolidated_version_of_the_treaty_establishing_the_european_atomic_energy_community/consolidated_version_of_the_treaty_establishing_the_european_atomic_energy_community_bg.pdf

3 Общ Европейски Акт от 01.06. 1987г.

http://www.europarl.europa.eu/aboutparliament/bg/displayFtu.html?ftuId=FTU_1.1.2.html

4 Съгласно чл. 202 на Договора от Маастрихт ролята му е да работи за изграждането на ЕС. Съветът трябва да: осигурява

в Ница през 2001г. и с изтичането на договореностите по ЕОВС, институциите, задачите и дейностите на енергийната общност се прехвърлят към тези на ЕС.

Лисабонският договор е третият анекс към Маастрихтския договор и е подписан на 13.12.2007 г. Влиза в сила от 1.12.2009г. със смяната на Еврокомисията.

Създадени са нови европейски длъжности като **Президент на ЕС и Върховен Представител на ЕС за външната политика**, реално външен министър. Европейският парламент е реструктуриран и много политики преминават от националните държави към европейските институции. Създадени са и ясни области и политики, в създаването на които централизираните институции имат примат над националните. Въпреки че енергетиката и опазването на околната среда не са изцяло подвластни на ЕК и ЕП, всяка издадена директива в тези области става задължителна и измества съществуващото местно законодателство и политика на страната-членка. Член 194 на Лисабонския договор заявява трите стълба на общата европейска енергийна политика – сигурност на доставките, конкуренция и устойчивост.

Според политическата воля на Еврокомисаря по енергетика, Генералният Директор за Енергетика води европейската енергийна политика с цел нейното развитие и въвеждане. Тези иновативни задачи могат да се съберат най-общо в три подкатегории и цели:

- Осигуряване на устойчиво производство, дистрибуция и потребление на енергия;
- Осигуряване на всички европейски граждани и предприятия на иновативни и технически напреднали енергийни услуги;
- Осигуряване на правна и регулаторна рамка за създаване на условия за постоянен приток на енергия за европейските граждани и предприятия на достъпни и конкурентни цени, като за това може да се използват и международни икономически връзки и договорености;

В тези аспекти дейността на Генералния Директор по Енергетика е ограничена от енергийните цели за 2020г., въплътени в стратегията Европа 2020г.

Генералният директор може да изпълнява задачите си по много различни начини. Например той може да разработва дългосрочни стратегии и политики, да ускорява формирането на общ вътрешен пазар като дава насоки за развитието на енергетиката във формите и свързани с природния газ, петрола, петролните продукти, ядрената енергия, твърдите горива. Осигурява конкурентното и съвместно използване на фосилните горива, доставя договорените от пазарите стоки и услуги, особено що се отнася до ВЕИ енергия и ефективни технологии. Той отговаря за външната енергийна политика на ЕС, спомага постигането и въвеждането на технологични иновации, развива най-модерните легални рамки за развитието и продължението на експлоатацията на ядрена енергия, съобразено с безопасността, сигурността и експлоатационните периоди. Той следи за изграждането на енергийна инфраструктура и прави законодателни предложения, съобразени с тези си права.

Генералният директор се грижи за осигуряването на информация към всички основни заинтересовани лица и разгласява най-добрите световни практики в областта на работата си.

Цялата тази дейност е подпомогната от експертната подготовка на **Изпълнителната Агенция по конкурентоспособност и иновации**⁵ и **Агенцията за кооперация на енергийните регулатори**⁶, които са под шапката на неговата институция (фиг.1 и фиг.2).

Настоящата обща енергийна политика се води от **Третия Енергиен Пакет**⁷. Той следва

координирането на общите икономически политики на страните-членки на ЕС, да взема решения, чрез своите актове да упълномощава Европейската комисия да осъществява правилата, формулирани от Съвета. На практика, Съветът изпълнява следните функции: законодателна - приема законите на ЕС по препоръка на Европейската комисия и Европейския парламент; приема бюджета на ЕС съвместно с Европейския парламент; външна политика и отбрана - Съветът се стреми да осъществява единна външна политика и политика на отбрана на страните-членки, макар че всяка страна е свободна да ги определя самостоятелно; икономическа политика - Съветът се стреми да осъществява единна икономическа политика на страните-членки; правосъдна - Съветът координира правосъдните системи на страните-членки и по-специално борбата им срещу тероризма.

5 Изпълнителна Агенция по конкурентоспособност и иновации. <http://ec.europa.eu/easme/>

6 Агенция за кооперация на енергийните регулатори. Агенцията помага за гладкото функциониране на единния европейски пазар за газ и електричество. Тя съдейства на националните регулаторни органи при изпълнението на техните функции на европейско равнище и координира усилията им, когато това е необходимо. Виж повече на: http://europa.eu/about-eu/agencies/regulatory_agencies_bodies/policy_agencies/_acer/index_bg.htm

7 Директива 2009/72/ЕО е част от Третия енергиен пакет на ЕС, който България транспонира в своето вътрешно законодателство. Адресат са държавите-членки на Европейския съюз (чл. 51 от Директивата). Основната ѝ цел е да се направи енергийния пазар напълно ефективен и да се създаде единен пазар за природен газ и електроенергия в Европейския съюз. Това трябва да има за резултат задържане на цените на възможно най-ниски нива и увеличаване на стандарта на обслужването и сигурността на доставките.

Съгласно чл. 1 от Директивата, тя установява общите правила за производството, преноса, разпределението и доставката на електроенергия, както и разпоредби относно защитата на потребителите, с оглед на усъвършенстването и интегрирането на конкурентни

Лисабонския договор като приемане и прилагане. Приет е на 19. 09. 2007г. и влиза в сила през 2009г. (изтича през март 2012г.). Наричан е и **Либерационен пакет**, тъй като **основния му смисъл е либерализацията на енергийните пазари** и създаване на възможности за навлизане на отделните пазари на общоевропейски заинтересовани лица, **което да доведе практически до единен пазар**.

За тази **цел** се набляга и върху **премахването на национални монополисти** като се **създават предпоставки за разделяне на производители от дистрибутори** и се **задават условия за прозрачност**. Междунационалната търговия се стимулира чрез облекчения и изравняване на изискванията на енергийните регулатори.

Тези действия се координират от **Агенцията за Кооперация на Енергийните Регулатори** (Agency for the Cooperation of Energy Regulators), създадена през 2010г. и базирана в Любляна, Словения. Агенцията провежда редица форуми и има задължителни ежегодни събрания. Тя е отворена и към страни извън ЕС, с цел усилване на регионалната роля на Европа.

С навлизането на Лисабонския договор, неговите препоръки за възможно най-пряко гражданско участие се екстраполират в енергетиката, чрез създадените и иницираните от ЕК **енергийни форуми**. Освен граждани, граждански асоциации и неправителствени организации, в тях участват всички настоящи, бъдещи и потенциални заинтересовани лица в енергетиката – европейски, правителствени, местни и регионални представители, инвеститори, регулатори, дистрибутори, производители и други.

Първият такъв форум е този в Мадрид. Мадридският форум е фокусиран върху природния газ. Там се формулира инициативата Gas Quality Harmonization, която цели **чрез постигане на общо качество за доставките на природен газ да се позволи пренасянето на различни по своя произход запаси от един пазар в друг, с цел преодоляване на кризисните предизвикателства**.

За тези цели е привлечен и **Европейския Комитет по Стандартизация (CEN)**⁸, създадени са **Асоциацията за Енергиен Обмен (EU Association for Energy Exchange)** и **Газова Инфраструктура Европа**⁹ (GAS Infrastructure Europe).

Вторият е **Флорентинският форум за електроенергия**, а **Гражданският Енергиен Форум**¹⁰ (Citizen`s Energy Forum) в Лондон е фактически тяхното обединение.

пазари на електроенергия в Общността. Тя определя правилата, свързани с организацията и функционирането на електроенергийния сектор, свободния достъп до пазара, критериите и процедурите, приложими към организирането на търгове и към предоставянето на разрешения и управлението на системите. Тя урежда също така задълженията за предоставяне на универсална услуга и правата на потребителите на електроенергия и изяснява изискванията по отношение на конкуренцията).

Директивата създава редица общи правила за организацията на електроенергийния сектор във връзка със снабдяването с електрическа енергия. Заложени са редица принципни положения, които целят както защита и ненарушаване правата на клиентите, така и сигурност на доставките, модернизация на съоръженията, екологична устойчивост и създаване на благоприятни условия за защита на конкуренцията на свободния пазар. Всички тези правила дават възможност за по-добра и ефективна работа в електроенергийния сектор на ЕС и благоприятстват за защита на потребителите на електрическа енергия.

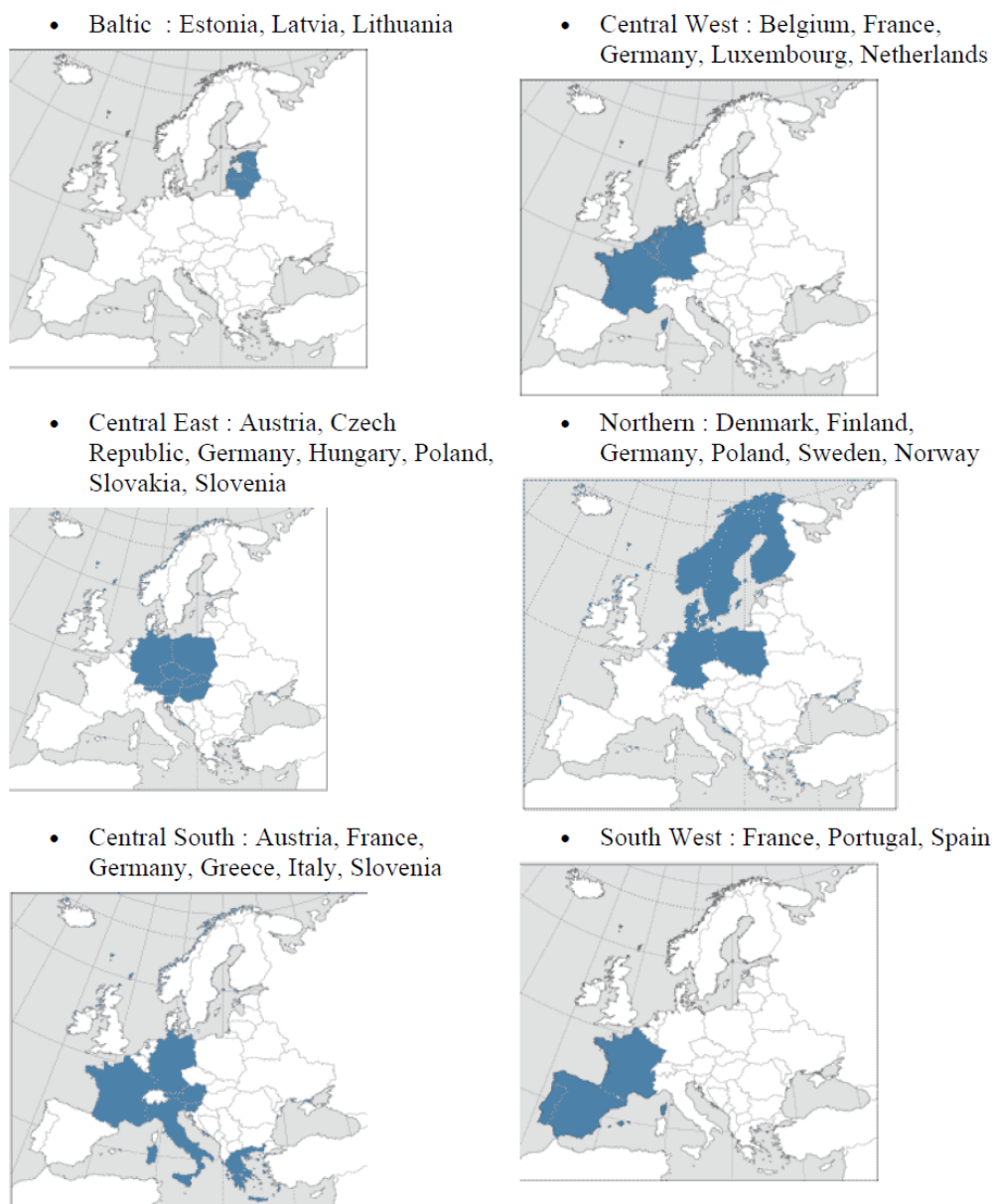
Важно е да се отбележи, че вътрешният пазар е предназначен да предоставя действителен избор за всички клиенти на електрическа енергия в ЕС, реална възможност за развиване на стопанска дейност и свободно движение на стоки и услуги в рамките на съюза.

8 <http://www.cen.eu/Pages/default.aspx>

9 <http://www.gie.eu.com/>

10 <https://www.ofgem.gov.uk/gas/retail-market/forums-seminars-and-working-groups/european-forums/citizens%E2%80%99-energy-forum>

Electricity Regional Initiatives



Фиг. 1. Регионални инициативи за електроразпределение

Създаден по инициатива на ЕК и провеждан ежегодно, той има и същата претенция да е мотивиран само от гражданските интереси.

Форумът стига до заключението, че либерализацията на европейските национални енергийни пазари не е пълна или поне цените за прехвърляне на дистрибуторите са прекалено високи. В повечето държави-членки няма варианти за компенсации на потребителите, липсват минимални стандарти. Обосновава се нуждата от енергийно образование на европейските граждани – чрез сайтове, медии, форуми и срещи (по подобие на енергийното образование в Швеция през 70-те години). Изтъкват се малките правомощия на енергийните регулатори да разследват и да предприемат действия.

Gas Regional Initiative

OLD	NEW
South Region : France, Spain, Portugal 	South Region : France, Spain, Portugal, Italy  FR, SP, PT, IT
South South-East Region : Austria, , Bulgaria, Czech Republic, Greece, Hungary, Italy, Poland, Romania, Slovakia, Slovenia 	- New <u>Central South Region</u> : IT, AT, SK, SI, HU, RO, BG, EL  - New <u>Central-East Region</u> : DE, PL, CZ, SK, AT  - New <u>BEMIP Region</u> : SE, FI, EE, LV, LT, PL, DE, DK 

Фиг.2. Регионални инициативи за газоразпределение

На базата на тези форуми, на 7. 12. 2010г. ЕК издава съобщението „**Бъдеща роля на регионалните инициативи**”. Чрез нея се създава ново райониране на енергийното планиране в Европа.

Стратегията на ЕС „Европа 2020” и по-точно нейната част „**Енергия 2020**” е от особена важност. Тя трябва да отговори на структурните промени в доставките към Европа, както и и да може да осигури нуждите от инвестиции в енергетиката (около един трилион евро). Тя трябва да е съобразена с Лисабонския договор, отделните икономики на държавите - членки и на държавите кандидат - членки. Стратегията е свързана и с поетата от Съветът на ЕС инициатива за ограничаване на въглеродните емисии с 80-95% до 2050г. Тя се основава на трите 20 – 20% по-голяма ефективност, 20% по-малко вредни газови емисии, 20% повече ВЕИ мощности.

Световните заплахи пред енергетиката не пропускат и Европа и Европейския съюз. Перспективата пред ЕС като глобален регион е да се превърне от най-големият вносител на горива в автаркична ВЕИ система и съответно с намаляването на световните запаси в износител на ВЕИ технологии. По отношение на ниво националности ще се постигне общ пазар или поне различни нива на интеграция. На ниво институции ще продължават централизиращите политики на ЕК.

Такива сценарии могат да окажат множество благоприятни последици. Според футурологът Питър Дракър **следващата революция ще е екологичната. В политически аспект** това може да намали интервенционните войни за енергийни ресурси по света, **в икономически план** може да доведе до либерализация не само на енергийния, но и на свързаните сектори, които се организират като монополни с оглед националната сигурност, а в **социално отношение** може да доведе до по-силно и по-ефикасно местно самоуправление, тъй като децентрализираните ВЕИ системи ще благоприятстват – казаното до тук.

ПОЛЗВАНИ ДОКУМЕНТИ

Европейската икономическа общност: http://www.copaste.net/_edu/view.php?edulesson=112#ixzz3QbvTdLYj

Договор за създаване на европейската общност за атомна енергия: http://europa.eu/eu-law/decision-making/treaties/pdf/consolidated_version_of_the_treaty_establishing_the_european_atomic_energy_community/consolidated_version_of_the_treaty_establishing_the_european_atomic_energy_community_bg.pdf

Общ Европейски Акт от 01.06. 1987г. http://www.europarl.europa.eu/aboutparliament/bg/displayFtu.html?ftuId=FTU_1.1.2.html

Изпълнителна Агенция по конкурентоспособност и иновации: <http://ec.europa.eu/easme/>

Агенция за кооперация на енергийните регулатори: http://europa.eu/about-eu/agencies/regulatory_agencies_bodies/policy_agencies/acer/index_bg.htm

<http://www.cen.eu/Pages/default.aspx>

<http://www.gie.eu.com/>

<https://www.ofgem.gov.uk/gas/retail-market/forums-seminars-and-working-groups/european-forums/citizens%E2%80%99-energy-forum>

НАЦИОНАЛНИ ЕНЕРГИЙНИ ПОЛИТИКИ НА ДЪРЖАВИТЕ-ЧЛЕНКИ НА ЕС: СЪСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВИ

доц. д-р Светла Бонева

Университет за национално и световно стопанство, София

NATIONAL ENERGY POLICIES OF THE EU MEMBER STATES

Svetla Boneva

ABSTRACT: The paper analyses the energy policy of some of the leading EU member states. The economic and political realities in their relations in the energy field have been outlined. The possibilities for implementing actions "on a single field" by the EU member states have been analyzed and the energy integration's role for the future development and the further deepening of the European economic integration has been deducted.

KEYWORDS: european institutions in the energy sector, european energy market, energy policy

Енергетиката е икономически сектор в повечето държави, който е от изключителна важност за поддържането на останалите икономически сектори, както и за поддържането на обществото като цяло. Енергетиката включва добивът на енергийни ресурси, производството на енергийни мощности, рафинирането на фосилни горива, дистрибуцията на суровини и енергия и нейното потребление.

Целта на разглеждането на енергетиката и на отделните национални енергийни политики на държавите-членки е да се даде възможност за тяхното групиране в условни групи на база исторически и политически реалности, както и на база особености на отделните национални енергетики и други фактори, за да могат да се обособят отделни региони, групи и интереси между отделните държави членки на ЕС.

Великобритания¹

Въпреки, че във Великобритания е съсредоточено само 1% от световното население, потреблението на енергия и петрол е 2% от световното. В абсолютни стойности това са 40 GW и 60 GW при пик на потреблението. Според департаментът по климат и климатична промяна, поради световната икономическа криза от 2008-2009г., потреблението и производството на енергия се свиват ежегодно, но **вносът на електро енергия** се е повишил с около 400% в периода 2008-2012 г. За този период, **собствено добивания природен газ спада** като количеството и дялът му в националното потребление пада от 100% на 40%. Ново предизвикателство е Шотландската независимост, която се очаква след следващите общи избори в автономията. В нея са съсредоточени голяма част от залежите и сондажите на природен газ.

Това е огромно предизвикателство с оглед т.нар. **процес „Dash for GAS”**. Това е **преходът от въглища към природен газ в електропроизводството през 90те години на миналия век**. Това се обуславя от приемането на множество закони за либерализация на енергийния сектор, в който се образуват следприватизационни монополи. Евтиният газ от Северно море и тези структурни промени променят дела на природния газ в електроенергетиката от 1% през 1990г. на 40% през 2004г. Така енергийният микс се променя (табл.1).

Таблица 1. Дял на енергийните ресурси в %, в енергийния микс на Великобритания за 1990г. и 2004г.

Енергиен ресурс, %	1990 г.	2004 г.
Природен газ	0.05	39.93
Въглища	67.22	33.08
Ядрена енергия	18.97	19.26
ВЕИ	0	3.55
Хидроенергия	2.55	1.10
Внос	3.85	1.96
Петрол	6.82	1.12

Възникващите проблеми във Великобритания се допълват и от ниското ниво на ВЕИ-централи за електричество. Поетите ангажименти към ЕС за над 20% спад на вредните газови емисии към 2020г. и

20% ВЕИ енергия от сегашните под 5% са трудно постижими. Експлоатационните периоди на много въглищни и атомни централи намалява, което допълва проблема.

Ето защо се възлагат големи надежди на чуждите инвестиции като тези на френската държавна компания EDF в ядрената енергетика, на норвежките ноу-хау във въглищните централи с технологии за улавяне на въглеродните емисии и тяхното складиране.

Шотландия²

Въпреки, че след Шотланския акт от 1998г. енергетиката на Шотландия остава под юрисдикцията на парламента в Уестминстър, правителството на ШНП(Шотландската Национална Партия – Scottish National Party – SNP), води до голяма степен самостоятелна енергийна политика. В този аспект, замислените 10 ядрени централи, които трябва да почнат да функционират от 2018г. във Великобритания, са отхвърлени от Шотландия. Правителството на Шотландия отказва строежа на нейна територия на една от тях. Този строеж е цялостен и допълнително обвързване на икономиките на Обединеното Кралство с тази на автономията и изключване на очакваната от Шотландия през 2013-2014г. независимост от Великобритания.

Очаква се Обединеното Кралство да стане нетен вносител на енергия и ресурси. Тази перспектива не се отнася за **Шотландия**. Тя е една от водачите по **ВЕИ енергия както в ЕС, така и в света**. Природните дадености като вятър и сила на приливните вълни предвещават голямо енергийно бъдеще на страната. В нея са съсредоточени и близо 85% от хидроенергийните потенциали на Обединеното Кралство. Слабата урбанизация позволява и т.нар. комунално отопление, което използва мръсните води на дадена общност да бъдат използвани за отопление.

Шотландия може да си позволи смела енергийна политика на базата на **големите си залежи от конвенционални изкопаеми горива**. В нейните недра се намират близо 70% от общобританските залежи на въглища, близо 13% от резервите на ЕС на природен газ и близо 63% от резервите на ЕС на петрол. Ето защо при изготвянето на енергийния план на Великобритания през 2005г. при заложените цели на Шотландия за 18% ВЕИ енергия през 2011г. и 30% през 2020г., през 2007г. те са променени на съответно 31% и 50%.

Германия³

Германия е **най-голямата икономика в Европейския съюз**. Тя има огромна нужда от електричество. Немското стопанство е често описвано като консервативно и залагащо на реалната икономика, за разлика от това на Великобритания. На европейско ниво това определя Германия като **най-голям отделен национален енергиен пазар в Европа**. Германия има **водачество в енергийната ефективност** и си поставя за цел до 2050г. половината от енергийните ѝ нужди да се покриват от възобновяеми източници на електричество. Голямото влияние на зелените движения и партии в Германия обуславят тази ѝ политика.

След инцидентите във Фукушима Даничи, Бундестагът гласува **мораториум върху развитието на ядрената енергетика**, което резултира в затварянето на 7 от най-старите немски реактори и затваряне на всички реактори в страната до 2022г.

Силната връзка на немската икономика с европейската, нетните ѝ вноски към Европейския съюз и **голямата зависимост от внос на нефт и природен газ от Руската федерация**, заставят Германия да играе на сигурно и да не чака изграждането на общ енергиен пазар. Проектът „Северен Поток” за пренос на руски природен газ, заобикаля Полша, която е от най-заstraшените от газово ембарго държави.

Gazprom Germania, дъщерно дружество на Газпром, базирано в Берлин, Германия е едно от **най-големите предприятия в Германия** с годишни обороти от около 8 милиарда евро. Въпреки, че е дъщерно, дружеството осъществява много от връзките на Газпром със САЩ, Сингапур, Франция, Великобритания. **Занимава се с производството, доставката и търговията на нефт и природен газ не само в Германия** но и в Турция и Централна Азия. Газпром Германия спонсорира множество дейности, целящи подсилването на авторитета не само на Газпром, но и на Руската Федерация. Подпомага руското изкуство и гостуванията на руски артисти на немска територия, футболни отбори като Шалке 04, филмови фестивали, увеселителни тематични паркове. Доказани са връзките на много

2 <http://www.emi-bg.com/index.php?id=1162>

3 http://www.mi.government.bg/files/useruploads/files/vip/sector_analysis/sectoren_analiz_energiina_politika_germany_2013.pdf

от топ-служителите с КГБ и Щази, много от които на база активна служба.

Франция⁴

През 2007 г. **държавната Electricite de France** (85% от компанията бяха листвани на Парижката фондова борса) **произвеждаше 22% от цялото електричество в ЕС. Франция е енергийна сила в световен мащаб.** Тя е най-големия износител на електричество в света, а държавно-субсидираната атомна компания Арева е най-голямата износителка на ядрени технологии в света. Това се обуславя и от факта, че 76% от енергията на държавно ниво се добива от ядрения сектор, което като относителна стойност е най-големия дял в световен мащаб. По ядрени мощности Франция е на второ място след САЩ (фиг.1).



Фиг.1. Сравнение на произведеното във Франция електричество в % с това на САЩ от фосилни горива, ядрена и водна енергия и ВЕИ

След немския и швейцарския мораториум върху развитието на ядрената енергетика, след инцидента във Фукушима Даничи, относителният дял на френската енергетика в европейската, явно ще продължава да расте, а Франция ще търси нови региони за своята грандиозна енергийна продукция.

Водената външна политика от Франция като например намесата в Либия (главен вносител на петрол за Франция и Италия), и построяването на първата постоянна неамериканска база в Персийския залив, показват енергийните ѝ нужди.

Ролята на Франция в общата енергийна политика и в изграждането на общия енергиен пазар ще е може би най-голяма и най-противоречива.

Полша⁵

Полша е вторият по големина потребител на електроенергия, добивана от топлоелектроцентрали на въглища. Полша има големи залежи на въглища, торф и шистов газ, които дават основание да се приема като потенциална енергийна суперсила. Но европейските директиви и Протоколът от Киото пречат за развитието на тези ресурси. Полската общественост и политически елит изпитват противоречиви чувства по този въпрос. Страната е **силно зависима от вноса главно на природен газ от Руската федерация**, позволяваща много по-екологично производство на електроенергия. Въпреки това силните антируски чувства и цената на руския газ създават множество дискусии. Това създава и много опасения сред зелените движения които смятат, че полското ротационно председателство на ЕС ще притъпи позицията спрямо зелената енергия, а търканията с Киев и Кремъл ще доведат до енергийни кризи, подобно на тази от 2009г.

Nord Pool Spot

През 2002г. Норвегия, Швеция, Дания, Финландия и Естония обединяват своите енергийни пазари в т.нар. Nord Pool Spot. Това е **реален общ пазар**, в който влизат енергийните заинтересовани

⁴ <http://www.world-nuclear-news.org/np-new-french-energy-policy-to-limit-nuclear-1806144.html>

⁵ http://www.mg.gov.pl/files/upload/8134/Polityka%20energetyczna%20ost_en.pdf

страни на отделните държави – институции, инвеститори, производители, големи потребители и т.н. Държавите в него имат **силно разнороден енергиен микс, но са поставени под общата заплаха от невъзможността да влияят на световните цени на енергия и енергийни ресурси.**

Швеция⁶

Швеция е изправена пред проблеми в енергийния си сектор. Скандинавските реки ѝ позволяват да **добива 53% от енергията си от водни електроцентрали**, а по показатели за възобновяеми енергоизточници това я поставя на челните места в Европа. Проблем представлява обаче ядрената ѝ енергетика, която ѝ осигурява 40% от енергията, което като относителен дял в енергийния микс я поставя на трето място в световен мащаб. **Планомерното затваряне на реактори** от 1980г., може и да се ускори поради спада в автомобилостроенето и горската промишленост (фалитът на СААВ, пренасянето на индустрии в Бразилия).

През 2005г. бъдещото правителство приема стратегия за **поетапно отпадане на петрола като енергоизточник в Швеция**. Целта е в близко бъдеще пълното му изключване. Съставен е специален комитет, начело с министър-председателя, който трябва да създаде стратегията и да следи за изпълнението и приложението ѝ. Проектът се базира на четири основни точки:

- пълно освобождаване на шведската икономика от използването на петрол;
- световен мир и сигурност;
- използване на шведския ВЕИ потенциал;
- намаляване на влиянието върху климата и здравето на шведското население.

Чрез държавната компания Statoil, Швеция участва и в два от най-важните проекти на Газпром – Северен Поток и Щокман(Shtokman).

Щокман е относително ново газово поле в Арктичния шелф на Руската Федерация и около него се стартира база за газопровод и корабна линия за износ на втечен газ. Въпреки, че е открито през 1988г., полето се разработва доста по късно, тъй като е отдалечено на повече от 600 километра североизточно от Мурманск в Баренцово море. Въпреки, че преговорите за стартирането на проекта се водят от 1992г., за начало на функционирането му се смята че може да бъде 2015г. Това става обозримо след съставянето на тристранен международен консорциум от Газпром, Тотал(Total, Франция) и Щатойл(Statoil) – държавната енергийна шведска компания. Газпром притежава 51% от консорциума, Тотал – 25%, а Щатойл -24%. След техническото изпълнение на проекта, Тотал и Щатойл са задължени да продадат дяловете си на Газпром.

След отпадането на възможността да се продава почти цялото количество газ от Щокман в САЩ чрез втечняване, **Щокман се включва към Северен Поток**. Северен Поток има за логистичен център шведския остров Готланд.

Въпреки това сътрудничество, шведското правителство и особено шведското министерство за отбрана многократно предупреждават за опасното руско влияние. Регистрирани са множество преминавания на руски флотски единици в териториалните води на Швеция, които са подсилени от множество шпионски скандали.

Такъв е и примерът за поставянето на оптичен кабел по трасето на Северен Поток, който не е включен в техническите планове.



Фиг.2. Карта на арктическия шелф на руската федерация, където се намира газовото находище Щокман

Дания⁷

От 1973г. Дания е водеща държава в производството на енергия от възобновяеми енергоизточници. Нейната вятърна индустрия осигурява 24% от енергийния ѝ микс за средно 10% за всички БЕИ на европейско ниво. Дания използва това преимущество и около **50% от всички ветрогенератори в света са датско производство на Вестас (Vestas) или на Сименс Уинд Пауър (Siemens Wind Power).**

Естония⁸

Естония е застрашена от преструктурирането на енергетиката си, и в момента **добива над 90% от енергията си от нефтени шисти** в най-големите централи от този тип- Нарва Централите. **Те не са особено екологични и в бъдеще ще и е трудно да запази тези капацитети.** Това допълва заплахата от руската енергийна зависимост.

Финландия⁹

Бедна на енергийни ресурси и с остарели атомни мощности, Финландия вижда в Съюза премахването на заплахата от енергийна зависимост от Русия. Разтърсвана от правителствени скандали, заради близките отношения на финландски политици с руските енергийни гиганти, държавата търси спасение в ресурсите от Норвегия.

Норвегия¹⁰

Норвегия е държава богата на енергийни ресурси. През 1969г. в Северно море са открити големи залежи на нефт, а малко по-късно и на природен газ. Тези горива я нареждат **на трето място в световен мащаб като износител на нефт** с капацитет от 3 000 000 барела на ден и като шести по големина производител на природен газ. Въпреки тези природни дадености обаче Норвегия не влиза в ОПЕК и търгува свободно своя нефт.

След референдума от 1972г., когато **норвежците отхвърлят кандидат-членството на страната си в Европейските Общности,** Норвегия започва да формира **ясна и самостоятелна енергийна политика.** Добивът на нефт и газ става монополно право на две компании под шапката на държавната

7 <http://denmark.dk/en/green-living/strategies-and-policies/>

8 <http://www.elections2014.eu/bg/in-the-member-states/Estonia>

9 <https://www.tem.fi/en/energy>

10 http://www.iea.org/publications/freepublications/publication/Norway2011_web.pdf

Statoil. Приходите се инвестират в специалния “Norway Petroleum Fund”, а **държавата не развива индустрия базирана на петролно и газово гориво**. Напротив – 99% от енергийния микс на страната се формира от **водни електроцентрали**, базирани на множеството планински реки. Тази енергия се допълва от **приливно-отливни централи**, които водят началото си от Норвегия, **термални централи и вятърни паркове**.

Освен с държавите от Норд Пуул Спот, Норвегия е тясно обвързана с енергетиките и на други страни-членки на Европейския Съюз. Между Норвегия и Нидерландия е поставен кабел по дъното на Северно море, който свързва енергийните им мрежи по подобие на този между Финландия и Естония.

Съществуват и **директни енергийни отношения между Северното кралство и ЕС**. Освен посредством ЕИП (Европейското Икономическо Пространство) съществува и **институционализиран ЕС-Норвегия Енергиен Диалог**. Той води началото си от срещата на европейския комисар по енергетика Андрис Пиелбагс и норвежкия министър на петрола и енергетиката Аслауд Хага през 2008г. в Брюксел.

Поставя се акцент върху двустранното енергийно сътрудничество, либерализацията на пазара, фокус върху ВЕИ проекти и **челния опит на Норвегия във Въглеродно Улавящите и Складиращи Системи**.

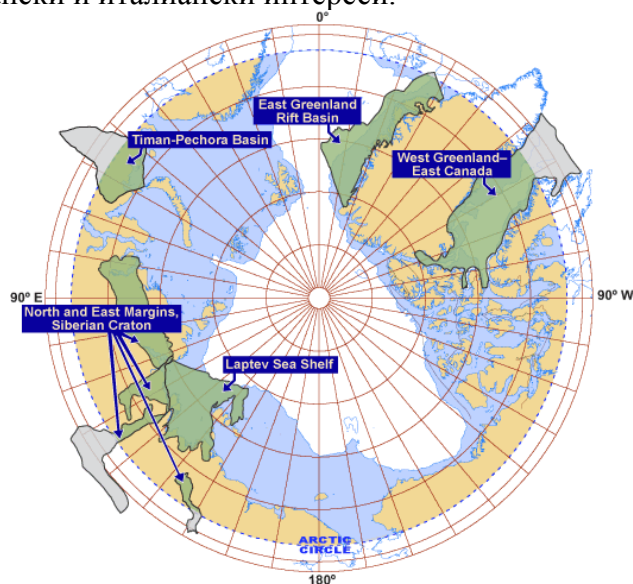
ЕС разчита на норвежкия петрол и газ, втори по обем на вноса. В замяна Съюзът ще подкрепя шелфовите сондажи. Под дъното на норвежкия бряг са разположени **най-големите въглищни залежи на света**, а през 2005г. бяха открити **нови запаси на петрол в Баренцово море и Арктика**, за които се прогнозира, че могат да достигнат до 1/3 от световните резерви.

Това поражда нуждата от **закупуване на квоти вредни емисии от ЕС**, а също и подкрепя **срещу претенциите на Руската Федерация върху Арктика и Баренцово море** (започна изграждане на руски арктически военни бази, а руския флаг бе побит на Северния Полюс).

България¹¹

България е сравнително **бедна на енергийни ресурси държава**, но има **добре развита енергетика и енергийна мрежа**. Тя произвежда и изнася добри количества енергия на Балканите и в региона и има важно значение за поддържането на енергийната сигурност на съседите си. **Цените на крайни фосилни продукти (бензин и дизел) са най-ниските на ниво ЕС**.

Географското ѝ разположение ѝ определя **място на енергиен кръстопът** на множество настоящи и бъдещи тръбопроводи, свързващи Причерноморските и Прикаспийските газопроводи с тези на Централна и Западна Европа. Такива са **нефтените тръбопроводи „Бургас – Александруполис”¹²**, който стартира от Новоросийск, с 51% участие на руски енергийни компании, и цели да заобиколи Босфора, и „Бургас – Вльора”, който го конкурира, с финансиране от американски компании, и представящ главно американски и италиански интереси.



Фиг.3.

11 http://www.mi.government.bg/files/useruploads/files/epsp/22_energy_strategy2020_.pdf
12 <http://www.segabg.com/article.php?issueid=4559§ionid=3&id=0000601>

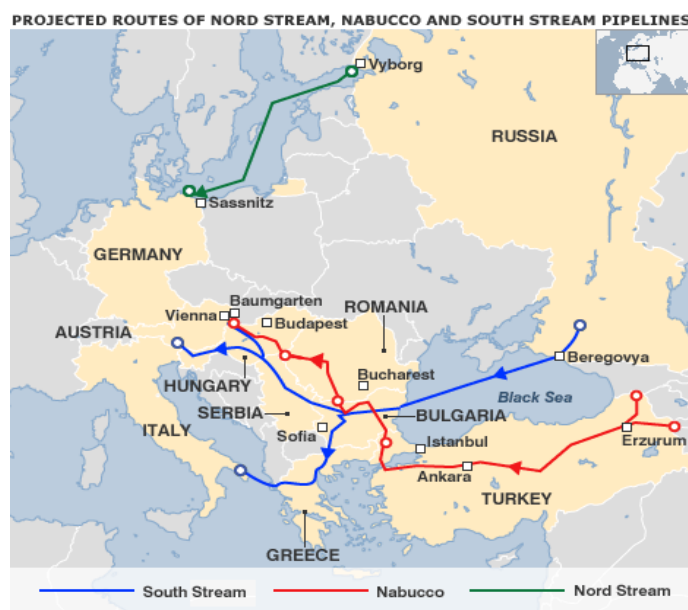
Тази междудържавна инициатива е една от многото на тези северни държави и доказва **идеите на Жак Делор за концентричните кръгове**¹³ на Европейските общности. Тя всъщност е едно от **крайните нива на интеграция** и нейното прилагане има огромна роля за обосновката на съществуването на ЕС като цяло.

Подобни проекти има и за превоза на газ. Руско-ориентираният проект е **газопроводът „Южен поток“**¹⁴, който има за изходна точка черноморската руска станция „Береговая“ и достига по морското дъно до Варна, откъдето да се разклонява за Унгария и Италия. Конкурентния проект е „Набуко“, който цели пренасянето на Прикаспийски и ирански природен газ към Австрия и Централна Европа.

Българският Енергиен Холдинг (БЕХ) е 100% държавно предприятие, което държи в портфолиото си газовата Булгаргаз, Националната Електрическа Компания, Атомната Електроцентрала Козлодуй, Мини Марица Изток и ТЕЦ Марица Изток 2. Холдингът държи голяма част от електропреносната мрежа, **изкупува енергията от ВЕИ централите по закон на завишени цени**. Електроразпределителните дружества я обвиняват, заедно със **Държавната Комисия по Енергийно и Водно Регулиране (ДКЕВР)**, във **двоен държавен натиск върху сектора**.

Въпреки че България е една от най-бързо строящите вятърни и хидроелектроцентрали държава, основната част от енергийния сектор – 40% се поема от ядрената енергетика – държавната АЕЦ Козлодуй. Текат преговори за строежа на второ атомна електроцентрала в Белене от руската държавна РОСАТОМ.

Енергетиката на България изпита трудности поради европейския натиск за затваряне на ядрени реактори, неекологично производство и добив на енергия и самостоятелно договаряне на енергийни проекти. В момента ЕК, в частност Изпълнителна Агенция „Конкуренция“ разследва български газови фирми за сделките им с руската държавна „ГАЗПРОМ“, поради съмнения за непрозрачност, монополизиране на пазара, недопускане на конкуренция чрез браншови бариери, фиксиране на цените и др. Проверките се простират от Германия върху цяла Източна Европа.



Фиг.4. Географско разположение на руските енергийни тръбопроводи с тези на Централна и Западна Европа

От казаното до тук за енергийните сектори на държавите-членки могат да се направят следните изводи:

1. **Политиката на Великобритания може да се определи като агресивна**. Тя участва редовно в енергийните интервенции на САЩ, към която може да се прибави политиката на Франция, на Никола Саркози, Италия, чрез заставянето на Либия да подпише преференциални договори с италианската

13 Идея на бившия председател на Европейската комисия Жак Делор за влизане от конфедералния във федералния кръг -френската визия за "Европа на концентричните кръгове" <http://geopolitica.eu/spisanie-geopolitika/230-razlichnite-vizii-za-evropa>.

14 http://bulgarian.ruvr.ru/news/2015_01_20/Medvedev-otkazt-na-JUzhen-potok-e-prinudena-krachka-9865/

компания Ени, Нидерландия и др. **Тази група държави лобира за децентрализирани енергийни пазари.** След последната заплашителна директива на ЕК, всяка страна-членка е длъжна да осветли своите енергийни договорености с трети страни. Това би поставило в изключително неблагоприятно положение тези държави, тъй като голяма част от техните договори са сключени по пътя на милитаристичната принуда със страни като Афганистан, Ирак, Либия. Според крайно десен британски евродепутат просто не биха могли да бъдат осветлени над 100 отделни договора на тези страни-членки с трети страни, най-малко **поради търговската тайна.** Тези твърдения в Европейския Парламент се доразвиват от членовете на Европейския Свободен Алианс (либертарианска, евроскептицистка европейска партия), като Ник Грифин и Найджъл Фараж. Според тях и тяхната партия UKIP (United Kingdom's Independence Party), газовата сигурност на ЕС не е заплаха за британските интереси, че глобалното затопляне е мит, че Обединеното кралство трябва да не позволява обща енергийна политика, която да постави английските и шотландски нефтени и газови находища под опеката на Брюксел, да се развива военния потенциал и да се развива ядрената енергетика.

2. Въпреки мнението на групата на агресивните държави, ЕС вече направи прецедент като договори на доставки на природен газ от Азербейджан и Туркменистан и строежа на транскаспийски газопровод на ниво ЕС. Това обаче стана със специално гласуван и договорен мандат от Европейския съвет. **Брюксел твърди, че при необходимост преговорите за енергийни споразумения с трети страни биха могли да се водят и на равнище ЕС, когато е необходимо да се постигат ключови за ЕС цели.**

3. Германия, Италия и държавите-членки от Източна и Южна Европа формират **проруска или съзнаваща руската енергийна обезпеченост група.** Германия цели създаването на отделни руско-немски проекти, както и Италия и държави-членки от Източна и Южна Европа. **Тази група лобира за обвързващи договорености с Кремъл и осигуряване на сигурност на енергийните доставки.**

4. Друга група на енергийния пазар е **Норд Пуул Спот – Дания, Швеция, Финландия и Естония, Прибалтийските държави, които си поставят изключителни зелени цели.** Към тази група се причислява и Германия, която е **водеща в енергийната ефективност и в растежа на инвестициите във ВЕИ.** Тези държави целят пълна енергийна независимост на база алтернативни технологии и постепенно отпадане на нуждата от фосилни горива.

5. Държави като **Испания**, която преживя спукването на вятърния балон, който сви вятърния и пазар с 50%, и **Полша**, която има големи залежи на въглища и шистов газ, **желаят намаляването на цените на квотите вредни емисии** и намаляването на амбициозните европейски цели.

6. Проблеми за общата европейска политика в енергетиката и нейното развитие създават и отделни **пазари, които са доминирани от една енергийна компания или са държавни монополи.** Според данни на ЕК такива монополни национални пазари са тези на Кипър, Малта и Гърция. Енергетиките на Румъния, България, Латвия и Литва са определени като **непрозрачни и с липсващи пазарни принципи.**

ПОЛЗВАНИ ДОКУМЕНТИ

<http://www.emi-bg.com/index.php?id=1263>

<http://www.emi-bg.com/index.php?id=1162>

http://www.mi.government.bg/files/useruploads/files/vip/sector_analysis/sectoren_analiz_energiina_politika_germany_2013.pdf

<http://www.world-nuclear-news.org/np-new-french-energy-policy-to-limit-nuclear-1806144.html>

http://www.mg.gov.pl/files/upload/8134/Polityka%20energetyczna%20ost_en.pdf

http://www.spge-bg.com/prezentacii_dopsures/Swedish%20Energy%20Agency%20overview_bg.ppt

<http://denmark.dk/en/green-living/strategies-and-policies/>

<http://www.elections2014.eu/bg/in-the-member-states/Estonia>

<https://www.tem.fi/en/energy>

http://www.iea.org/publications/freepublications/publication/Norway2011_web.pdf

http://www.mi.government.bg/files/useruploads/files/epsp/22_energy_strategy2020_.pdf

<http://www.segabg.com/article.php?issueid=4559§ionid=3&id=0000601>

http://bulgarian.ruvr.ru/news/2015_01_20/Medvedev-otkazt-na-JUzhen-potok-e-prinudena-krachka-9865/

ПРАКТИКАТА ПО УПРАВЛЕНИЕ НА ПРОЕКТИ ПО ЛИНИЯ НА ОПЕРАТИВНИТЕ ПРОГРАМИ (2007-2013) В БЪЛГАРИЯ - РЕГИОНАЛНИ ИЗМЕРЕНИЯ

ас. д-р Юлиян Господинов
Стопанска академия „Д. А. Ценов“, Свищов

PRACTICES OF PROJECT MANAGEMENT UNDER THE OPERATIONAL PROGRAMS (2007-2013) IN BULGARIA - REGIONAL DIMENSIONS

Yuliyana Gospodinov

ABSTRACT: Being a member country of the European Union, Bulgaria has access to certain financial resources that come from the EU Regional (Cohesion) policy. The first planning period (2007-2013) of the EU membership is now over and it is time to make some analyses. The study is focused on the contribution of the EU funding under the Structural and Cohesion Funds for bridging the gap between Bulgaria and the EU. In 2007-2013 Bulgaria has contracted more than 10,953 billion Euro under the Operational Programmes (up to April 1st, 2015), but disbursed 6,365 billion Euro. Of these, only 5,362 billion Euro came from the European Commission. The analysis refers to pointing out the net benefits and the spatial distribution of funds gained from the Operational Programmes at NUTS 2 level. It tries to answer the question what the regional dimensions of project management practices are, and if there is a relative regional balance or not.

KEYWORDS: Project management, Operational programmes, regional development, NUTS

1. Увод

Настоящото изследване има за **цел** да анализира регионалните аспекти на практиката по управление на проекти, финансирани от европейските Структурни и Кохезионен фондове през първия период от членството на България в Европейския съюз (2007-2013 г.). Стремежът е да се даде отговор на въпроса дали съществува известна пропорционалност и съизмеримост между размера на финансов ресурс по линия на Оперативните програми (ОП), привлечен от всеки от шестте района за планиране от ниво 2 (NUTS 2) или напротив, между практиката по управление на проекти при различните райони липсва балансираност, някои от тях са успешни, а други регистрират значително по-слаби резултати.

Обект на изследване е политиката за регионално развитие на Р България, а **предмет** на проучването е междурегионалната балансираност на районите от ниво 2 в рамките на страната, с използване на възможностите за привличане на допълнителен финансов ресурс по линия на ОП.

С оглед на формулираните обект, предмет и цел, изследването е структурирано в две основни части:

- В *първата част* са посочени ключови моменти на политиката за регионално развитие, с определяне мястото на Оперативните програми, като са представени обобщени данни за резултата от изпълнението им на национално ниво;
- Във *втората* са изведени регионални измерения на практиката по привличане на допълнителен финансов ресурс по линия на ОП (2007-2013 г.).

2. Политиката за регионално развитие и мястото на Оперативните програми

Съгласно Закона за регионалното развитие (ЗРР)¹, държавната политика за регионално развитие създава условия за балансирано и устойчиво интегрирано развитие на районите и общините и обхваща система от нормативно регламентирани документи, ресурси и действия на компетентните органи, насочени към:

1. намаляване на междурегионалните и вътрешнорегионалните различия в степента на икономическото, социалното и териториалното развитие;
2. осигуряване на условия за ускорен икономически растеж и високо ниво на заетост;
3. развитие на териториалното сътрудничество.

В ЗРР се определя териториалният обхват на районите в България, в съответствие с изискванията на регламентите за Общата класификация на териториалните единици за статистически цели (NUTS), прилагана от Евростат.

За *районите от ниво 1* се събира обобщена статистическа информация по определен набор общоприети от Националния статистически институт (НСИ) и Евростат индикатори и те на практика

¹ Закон за регионалното развитие. В сила от 31.08.2008 г. Обн. ДВ. бр. 50 от 30 Май 2008 г., посл. изм. и доп. ДВ. бр. 9 от 3 Февруари 2015 г.

не участват в процеса на планиране и програмиране на регионалното развитие.

Районите от ниво 2 и ниво 3 са обект на стратегически планови интервенции, насочени към постигане на балансирано и устойчиво развитие и преодоляване на различията в степента на социално-икономическо развитие спрямо останалите региони в ЕС².

Интерес за настоящата разработка представляват не само обобщените данни, показващи напредъка на страната при достигане на европейските стандарти, но и дали процесите у нас се развиват балансирано, при едновременно развитие на всички **териториални единици от ниво 2** или напротив, успехи регистрират само някои от тях, докато други влошават своите показатели.

Според чл. 26 на ЗРР източниците за финансиране на регионалното развитие са: държавният бюджет, бюджетите на общините, средства на физически и юридически лица, средства от фондовете на ЕС, международни финансови институции и други източници, определени със закон. Изследването се съсредоточава върху постиженията по линия на Кохезионната политика на ЕС за периода 2007-2013 г. и по-конкретно върху резултатите от работата по **Оперативните програми**.

За първия програмен период след приемането ни за пълноправен член, България имаше възможност да се възползва от около 6,7 млрд. евро финансиране от ЕС (13 млрд. лв.). Заедно с националното съфинансиране от около 1,3 млрд. евро (2,6 млрд. лв.), общият ресурс възлиза на малко над 8 млрд. евро (15,7 млрд. лв.).

В страната се изпълняват седем ОП (Транспорт, Околна среда, Регионално развитие, Развитие на конкурентоспособността на българската икономика, Техническа помощ, Развитие на човешките ресурси и Административен капацитет), като официални данни и актуална информация за изпълнението им предоставя Информационната система за управление и наблюдение на структурните инструменти на Европейския съюз (ИСУН). В табл. 1 са представени обобщени данни, актуални към 01.04.2015 г.

Оперативна програма	Бюджет на програмата			Брой сключени договори	Договорени средства	Реално изплатени суми	
	Общо	Финансиране от ЕС	Национално финансиране			Общо	Финансиране от ЕС
ОПТ	3 918,5	3 177,2	741,3	116	5 772,8	2 890,5	2 352,5
ОПОС	3 522,0	2 868,1	653,9	527	5 822,3	2 789,9	2 282,6
ОПРР	3 131,8	2 662,0	469,8	1192	3 449,5	2 451,5	2 137,1
ОПРКБИ	2 273,1	1 932,1	341,0	3154	3 392,2	1 865,9	1 594,3
ОПТП	111,1	94,5	16,7	121	115,4	88,5	81,7
ОПРЧР	2 374,1	2 018,0	356,1	5 216	2 479,7	2 085,6	1 789,0
ОПАК	353,6	300,6	53,0	1 450	390,3	277,1	249,9
Общо:	15 684,2	13 052,5	2 631,7	11 776	21 422,2	12 449,0	10 487,1

Таблица 1. Изпълнение на Оперативните програми към 01.04.2015 г. (в млн. лв.)

Източник: Адаптирано по ИСУН, <http://umispublic.government.bg/opOperationalProgramms.aspx> (12.04.2015)

Видно от данните в Таблица 1, българските бенефициенти са договорили над 21,4 млрд. лв., което представлява 36,58% над бюджета на ОП за периода 2007-2013 г. Това е положителен резултат от тяхната работа и показва наличието на капацитет за разработване на проектни предложения, познания в управлението на проекти, приложимата нормативна база, европейските, национални, регионални и местни регламенти, стратегии, планове и програми за развитие на различни аспекти на икономическия и социален живот.

Въпреки това, съществува проблем с ниския процент на реално изплатените суми, който възлиза на около 12,4 млрд. лв. (едва 79,37% от бюджета), при това една година и три месеца след края на програмния период. Допълнително негативно се отразява и фактът, че едва 66,86% от плащанията (10,5 млрд. лв.) са с източник ЕС, а разликата е за сметка на българско национално съфинансиране.

2 Методически указания за разработване на Национална стратегия за регионално развитие на Република България (2012-2022), Регионални планове за развитие на районите от ниво 2 (2014-2020), Областни стратегии за развитие (2014-2020), Общински планове за развитие (2014-2020). Изд. на МРРБ, 09.2011, с. 70, <<http://www.mrrb.government.bg/docs/7d3f7da880fa0e5a47bcd92fbd7bbdc.pdf>> (12.04.2015)

Когато се анализират постиженията на България в Кохезионната политика, трябва да се отчита обстоятелството, че всяка страна членка прави годишни вноски в бюджета на ЕС. През изследвания период България е внесла над 6,5 млрд. лв. (вж. Табл. 2), като разходът е посочен в Закона за държавния бюджет за съответната година.

Година	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Total
Вноска	634,4	659,9	931,8	779,7	811,5	895,7	908,2	904,7	6 525,9

Таблица 2. Вноски на Р България в бюджета на ЕС (2007-2014 г.) в млн. лв.

Източник: Закон за държавния бюджет на Република България за 2007, 2008, 2009, 2010, 2011, 2012, 2013 и 2014 г.

Съпоставяйки реално усвоените суми и внесените от страната ни средства в бюджета на ЕС, установяваме, че към 01.04.2015 г. нетният привлечен ресурс по линия на Кохезионната политика на ЕС възлиза на 3 961,2 млн. лв. Проблемът допълнително се влошава, тъй като за 2015 г. вноската на България в бюджета на ЕС е в размер на 979,9 млн. лв., а ОП за периода 2014-2020 г. все още не са стартирали и по тях няма движение на финансов ресурс от ЕС към България. Може да се направи извод, че нетният принос на европейското финансиране възлиза на по-малко от 3 млрд. лв. за времето от 01.01.2007 г. до 01.04.2015 г. Това в никакъв случай не е достатъчно и до голяма степен е показателно за все още голямото ни изоставане от стандартите на европейско ниво. Необходимо е ускоряване на процесите и качествено изпълнение на проектите, за да се увеличи чувствително размерът на реално усвоените средства, които да се влеят в българската икономика и да достигнат до икономическите агенти.

3. Регионални измерения на практиката по привличане на допълнителен финансов ресурс по линия на Оперативните програми (2007-2013 г.)

Посочените дотук данни характеризираха практиката на национално ниво. Интерес за анализа представлява декомпозирането им на регионално ниво. В табл. 3 са представени резултатите от изпълнението на ОП по райони за планиране, като е направена съпоставка по броя на сключените договори, общата им стойност и броя на бенефициентите за всеки район от нива 1 и 2. Данните са актуални към 01.04.2015 г.

Изпълнение на ОП (2007-2013 г.) към 01.04.2015 г.	Брой договори	Обща стойност (млн. лв.)	Брой бенефициенти
Общо за България	11 519	21 356,9	6 393
NUTS 1 Северна и Югоизточна България	4 381	6 751,0	2 481
NUTS 2 Северозападен район за планиране (СЗР)	1 055	1 178,1	575
NUTS 2 Северен централен район за планиране (СЦР)	1 087	1 501,2	600
NUTS 2 Североизточен район за планиране (СИР)	1 170	1 252,5	705
NUTS 2 Югоизточен район за планиране (ЮИР)	1 054	2 714,5	625
NUTS 1 Югозападна и Южна централна България	5 098	9 238,1	3 331
NUTS 2 Югозападен район за планиране (ЮЗР)	3 431	6 240,8	2 445
NUTS 2 Южен централен район за планиране (ЮЦР)	1 650	2 938,2	899
Разлика между България и двата NUTS 1	2 040	5 367,7	581
Разлика между NUTS 1 СЮИБ и съставните NUTS 2	15	104,7	24
Разлика между NUTS 1 ЮЗЮЦБ и съставните NUTS 2	17	59,1	13

Таблица 3. Изпълнение на ОП в България и по райони за планиране

Източник: ИСУН. Райони за планиране, <http://umispublic.government.bg/prPlanningRegions.aspx?pr=4> (12.04.2015)

Справката по райони от ниво 1 показва превес на представянето на Югозападна и Южна

централна България пред Северна и Югоизточна по трите изследвани индикатора. Проучването разкри проблем с липсата на информация за 2 040 бр. договори, над 5,3 млрд. лв. и 581 бенефициента. От Администрацията на Министерски съвет обясняват това с обстоятелството, че „при изпълнение на проект в две или повече общини/области/райони, за място на изпълнение се избира по-високото ниво от йерархичния списък на териториалното разпределение”³. Според нас това не е достатъчно обяснение за „бялото петно” в официалната информация. Съществуващата неяснота и липсата на публичност и прозрачност е проблем, който следва да се преодолее в най-скоро време и да е ясно кой къде какво изпълнява. Това е нужно за целите на анализа, както за пред органите на ниво ЕС, така и за пред българската общественост.

За целите на анализа акцент ще се постави върху интерпретирането на резултатите на районите от ниво 2.

Видно от данните, най-голям **брой договори** са сключени в ЮЗР (3 431 бр.). На втора позиция по този показател се нарежда ЮЦР (1 650 бр.). Останалите четири района регистрират сходни стойности, доста по-ниски от тези на ЮЗР и ЮЦР (от 1 054 до 1 170 бр.). При сумиране показателите на районите от ниво 2 и сравняването им с тези за двата района от ниво 1 се разкри отново проблем с липсващи договори (общо 32 бр.). Имаме всички основания да смятаме, че тенденцията ще се запази и при евентуално продължаване на анализа към практиката на районите от ниво 3. Установените договори, за които липсва информация (2 072 бр.), представляват почти 18% от всички сключени споразумения. Явна е необходимостта от прецизиране на данните, предоставени в публичния модул на ИСУН, както вече отбелязахме по-горе.

По показателя **стойност на сключените договори** първо място печели ЮЗР (6 240,8 млн. лв.). На второ и трето място се класират ЮЦР (2 938,2 млн. лв.) и ЮИР (2 714,5 млн. лв.). Останалите три района регистрират сходни стойности, като най-ниски са те в СЗР (1 178,1 млн. лв.). Проблемите с липсващите данни, посочени за броя на договорите, важат и по отношение на стойността на сключените споразумения по райони от различните нива. За почти 26% от общото договорено финансиране (5 531,5 млн. лв.) липсват данни на коя територия се изпълняват.

По третия анализиран показател - **брой бенефициенти**, най-добри постижения регистрира отново ЮЗР (2 445 бр.). Далеч назад остава ЮЦР (899 бр.), който заема втора позиция. Останалите райони показват сходни резултати, като най-малко са бенефициентите в СЗР (575 бр.). Неуточнените бенефициенти (618 бр.) са малко под 10% от общия им брой, което също следва да бъде обект на прецизиране.

Обобщавайки резултатите от анализа на изпълнението на ОП на регионално ниво 2, можем да твърдим, че съществуват значителни междурегионални различия по изследваните показатели, като съотношението между най-доброто и най-слабото представяне достига 3,25 пъти по отношение броя на сключените договори, 5,3 пъти по показателя стойност и 4,25 пъти при броя на бенефициентите.

И по трите изследвани показателя първото място безапелационно се заема от ЮЗР, а втори е ЮЦР, чийто показатели са над два пъти по-ниски от тези на ЮЗР, но далеч по-добри от постиженията на останалите четири района. По брой на сключените договори класирането от трето до шесто място е във вида СИР, СЦР, СЗР и ЮИР. По стойност на договорените ресурси ЮИР се доближава до втория ЮЦР и убедително заема третото място. Със съществена разлика следват СЦР, СИР и СЗР. По показателя брой бенефициенти третото място заема СИР, следван от ЮИР, СЦР и СЗР.

След като дотук бяха представени регионалните измерения на практиката по изпълнение на всички ОП 2007-2013 г., в следващата част анализът ще се насочи към разкриване спецификата на териториалното разпределение при всяка от седемте ОП, следвайки модела по-горе. Целта е да се разкрие как се представят отделните райони за планиране по отделните програми, да се разкрият зависимости и характерни особености.

В табл. 4 е представено изпълнението на **ОП Транспорт (2007-2013 г.)**.

3 Ръководство за потребителя - Част VII „Модул за Публична Информация на Информационната система за управление и наблюдение на Структурните инструменти на ЕС в България”. Изд. на Министерски съвет, с. 22, <http://umispublic.government.bg/UGuide_ISUN_7_UMISPublic.doc> (12.04.2015)

Изпълнение на ОП Транспорт (2007-2013 г.) към 01.04.2015 г.	Брой договори	Обща стойност (млн. лв.)	Брой бенефициенти
Общо за България	116	5 772,8	8
NUTS 1 Северна и Югоизточна България	21	1 261,2	6
NUTS 2 Северозападен район за планиране	3	68,1	1
NUTS 2 Северен централен район за планиране	5	108,0	3
NUTS 2 Североизточен район за планиране	0	0,0	0
NUTS 2 Югоизточен район за планиране	4	982,1	3
NUTS 1 Югозападна и Южна централна България	77	4 008,7	7
NUTS 2 Югозападен район за планиране	68	2 774,7	7
NUTS 2 Южен централен район за планиране	6	1 177,3	2
Разлика между България и двата NUTS 1	18	502,9	-5
Разлика между NUTS 1 СЮИБ и съставните NUTS 2	9	103,1	-1
Разлика между NUTS 1 ЮЗЮЦБ и съставните NUTS 2	3	56,7	-2

Таблица 4. Изпълнение на ОП Транспорт (2007-2013 г.)

Източник: ИСУН. Оперативни програми. Транспорт, <http://umispublic.government.bg/prPlanningRegions.aspx?op=6> (12.04.2015)

Справката за ОП Транспорт по райони от ниво 1 показва значителен превес на представянето на Югозападна и Южна централна България пред Северна и Югоизточна по индикаторите брой договори и стойност. Относително сходство се регистрира в броя на бенефициентите, което се дължи на обстоятелството, че по тази ОП бенефициентите са конкретни (Агенция „Пътна инфраструктура“, Държавно предприятие „Пристанищна инфраструктура“, Изпълнителна агенция „Проучване и поддържане на р. Дунав“, МРРБ, „Метрополитен“ ЕАД, Национална компания „Железопътна инфраструктура“, Национална компания „Стратегически инфраструктурни проекти“ и Управляващия орган на ОП „Транспорт“ в МТИТС).

На ниво 2 най-голям **брой договори** са сключени в ЮЗР (68 бр.). Значително по-ниски са показателите на останалите райони: ЮЦР - 6 бр., СЦР - 5 бр., ЮИР - 4 бр., и СЗР - 3 бр. Изследването установи, че в СИР не е изпълняван нито един проект по ОП Транспорт. Разкрита е и липса на информация за 30 бр. договори, което надхвърля 25% от всички сключени споразумения. Справката от публичния модул на ИСУН не позволява да се определи къде в географско отношение са изпълнявани тези договори.

По **стойност на сключените договори** първо място заема ЮЗР (2 774,7 млн. лв.). На второ и трето място се класират ЮЦР (1 177,3 млн. лв.) и ЮИР (982,1 млн. лв.). Значително по-ниски са стойностите за СЦР (108 млн. лв.) и СЗР (68,1 млн. лв.). Съгласно публичния модул на ИСУН, СИР не е получил никакви средства за финансиране по ОП Транспорт, но трябва да отбележим, че неясно остава предназначението на 662,7 млн. лв. За този финансов ресурс липсва информация към коя територия е насочен и в какъв обем за отделните райони.

Обобщавайки резултатите от анализа на изпълнението на ОП Транспорт на регионално ниво 2, можем да отчетем, че съществуват значителни междурегионални различия по два от изследваните показатели (брой договори и стойност) и относително сходство по третия (брой бенефициенти). 79% от известните договори са сключени в ЮЗР, а останалите 21% от броя на споразуменията са в рамките на 4 района. Един район от ниво 2 (СИР) няма сключен договор. По отношение разпределението на финансирането значителен е превесът на средствата за Южна България, спрямо тези за Северна (над 96% към под 4%). По-конкретно, съотношението е следното: 54% от ясения ресурс е насочен към ЮЗР, 23% - към ЮЦР, 19% - към ЮИБ. Малко над 2% са дислоцирани в СЦР, а 1,33% - в СЗР. Същевременно, никакъв ресурс не попада в СИР.

В табл. 5 е представено изпълнението на **ОП Околна среда (2007-2013 г.)**.

Изпълнение на ОП Околна среда (2007-2013 г.) към 01.04.2015 г.	Брой договори	Обща стойност (млн. лв.)	Брой бенефициенти
Общо за България	517	5 822,2	225
NUTS 1 Северна и Югоизточна България	214	2 544,8	124
NUTS 2 Северозападен район за планиране	57	525,6	36
NUTS 2 Северен централен район за планиране	54	675,9	30
NUTS 2 Североизточен район за планиране	52	472,8	31
NUTS 2 Югоизточен район за планиране	51	870,5	28
NUTS 1 Югозападна и Южна централна България	166	1 742,8	82
NUTS 2 Югозападен район за планиране	77	1 158,8	39
NUTS 2 Южен централен район за планиране	89	584,0	43
Разлика между България и двата NUTS 1	137	1 534,6	19
Разлика между NUTS 1 СЮИБ и съставните NUTS 2	0	0,0	-1
Разлика между NUTS 1 ЮЗЮЦБ и съставните NUTS 2	0	0,0	0

Таблица 5. Изпълнение на ОП Околна среда (2007-2013 г.)

Източник: ИСУН. Оперативни програми. Околна среда, <http://umispublishing.government.bg/prPlanningRegions.aspx?op=7> (12.04.2015)

Справката по райони от ниво 1 показва превес на представянето на Северна и Югоизточна България пред Югозападна и Южна централна по трите индикатора за ОП Околна среда. При анализа отново се установи липса на яснота за определен брой договори (137 бр.), но с тази специфика, че неяснотата се дължи само на разлика между сумите на двата района от ниво 1 и обобщените данни за страната. Неясно остава предназначението и териториалната локация на над 26% от ресурса по програмата, възлизащ на повече от 1,5 млрд. лв. Неуточнените бенефициенти (19 бр.) са около 8% от общия им брой, което също следва да бъде обект на прецизиране.

На ниво 2 най-голям **брой договори** са сключени в ЮЦР - 89 бр., следван от ЮЗР- 77 бр. Показателите на останалите четири района са близки и варират в диапазона 51-57 бр.

По **стойност на сключените договори** първо място заема ЮЗР (1 158,8 млн. лв.). За разлика от предходната ОП, тук второ място заема ЮИР (870,5 млн. лв.), трето - СЦР (675,9 млн. лв.), следван от ЮЦР (584,0 млн. лв.), СЗР (525,6 млн. лв.) и СИР (472,8 млн. лв.).

По **брой бенефициенти** най-добри постижения регистрира отново ЮЦР (43 бр.), следван от ЮЗР (39 бр.) и СЗР (36 бр.). Останалите райони показват сходни резултати, вариращи в интервала 28-31 бр.

Няма неустановени договори при районите от ниво 2. Същото важи и по отношение на стойността на привлечения финансов ресурс и броя на бенефициентите.

Обобщавайки резултатите от анализа на изпълнението на ОП Околна среда на регионално ниво 2, можем да твърдим, че съществуват сравнително по-слабо изразени междурегионални различия по изследваните показатели, като съотношението между най-доброто и най-слабото представяне достига 1,75 пъти по отношение броя на сключените договори, 2,45 пъти по показателя стойност и 1,5 пъти при броя на бенефициентите.

По-долу е представено изпълнението на **ОП Регионално развитие (2007-2013 г.)**.

Изпълнение на ОП Регионално развитие (2007-2013 г.) към 01.04.2015 г.	Брой договори	Обща стойност (млн. лв.)	Брой бенефициенти
Общо за България	1 192	3 449,5	288
NUTS 1 Северна и Югоизточна България	621	1 658,7	153
NUTS 2 Северозападен район за планиране	171	374,7	52
NUTS 2 Северен централен район за планиране	149	353,5	37
NUTS 2 Североизточен район за планиране	157	485,2	46
NUTS 2 Югоизточен район за планиране	141	444,0	36
NUTS 1 Югозападна и Южна централна България	469	1 383,0	134
NUTS 2 Югозападен район за планиране	230	847,9	71
NUTS 2 Южен централен район за планиране	238	534,7	69
Разлика между България и двата NUTS 1	102	407,9	1
Разлика между NUTS 1 СЮИБ и съставните NUTS 2	3	1,3	-18
Разлика между NUTS 1 ЮЗЮЦБ и съставните NUTS 2	1	0,5	-6

Таблица 6. Изпълнение на ОП Регионално развитие (2007-2013 г.)

Източник: ИСУН. Оперативни програми. Регионално развитие, <http://umispublic.government.bg/prPlanningRegions.aspx?op=3> (12.04.2015)

Справката по райони от ниво 1 показва превес на представянето на Северна и Югоизточна България пред Югозападна и Южна централна по трите индикатора за ОП Регионално развитие. При анализа отново се разкрива липса на яснота за определен брой договори (102 бр.) и финансов ресурс (407,9 млн. лв.).

На ниво 2 най-голям **брой договори** са сключени в ЮЦР - 238 бр., следван от ЮЗР - 230 бр. Трето място заема СЗР (171 бр.), а показателите на останалите три района са близки и варират в диапазона 141-157 бр. Незначителна, но все пак съществуваща, е разликата в броя на договорите между сумите на районите от ниво 2 и съответните райони от ниво 1 (общо 4 бр.).

По **стойност на сключените договори** първо място заема ЮЗР (847,9 млн. лв.), следван от ЮЦР с 534,7 млн. лв. Третата позиция е за СИР (485,2 млн. лв.), четвъртата - за ЮИР (444,0 млн. лв.), петата - за СЗР (374,7 млн. лв.), а шестата - за СЦР (353,5 млн. лв.). Минимална е стойността на договорения финансов ресурс (1,8 млн. лв.), който остава неясен в регионален аспект.

По **брой бенефициенти** най-добри постижения регистрира ЮЗР (71 бр.), следван много плътно от ЮЦР (69 бр.). Позициите трета-шеста заемат съответно СЗР (52 бр.), СИР (46 бр.), СЦР (37 бр.) и ЮИР (36 бр.). При съпоставката на броя на бенефициентите по договори, сключени в районите от ниво 2, и тези от по-окупнените нива 1, се получава разлика от 24 броя. Това означава, че част от бенефициентите са реализирали проекти в повече от един район от ниво 2.

Обобщавайки резултатите от анализа на изпълнението на ОП Регионално развитие на ниво 2, можем да твърдим, че се запазва тенденцията от предходните ОП да съществуват междурегионални различия по изследваните показатели. В случая съотношението между най-доброто и най-слабото представяне достига 1,7 пъти по отношение броя на сключените договори, 2,4 пъти по показателя стойност и 2 пъти при броя на бенефициентите.

В табл. 7 е представено изпълнението на **ОП Развитие на конкурентоспособността на българската икономика**, за по-кратко наричана **ОП Конкурентоспособност (2007-2013 г.)**.

Изпълнение на ОП Конкурентоспособност (2007-2013 г.) към 01.04.2015 г.	Брой договори	Обща стойност (млн. лв.)	Брой бенефициенти
Общо за България	3 152	3 391,4	2 550
NUTS 1 Северна и Югоизточна България	1 118	1 030,6	900
NUTS 2 Северозападен район за планиране	174	142,8	143
NUTS 2 Северен централен район за планиране	314	301,4	243
NUTS 2 Североизточен район за планиране	315	227,5	265
NUTS 2 Югоизточен район за планиране	315	358,9	251
NUTS 1 Югозападна и Южна централна България	1 902	1 492,8	1 580
NUTS 2 Югозападен район за планиране	1 357	935,4	1 160
NUTS 2 Южен централен район за планиране	545	557,4	424
Разлика между България и двата NUTS 1	132	868,1	70
Разлика между NUTS 1 СЮИБ и съставните NUTS 2	0	0,0	-2
Разлика между NUTS 1 ЮЗЮЦБ и съставните NUTS 2	0	0,0	-4

Таблица 7. Изпълнение на ОП Конкурентоспособност (2007-2013 г.)

Източник: ИСУН. Оперативни програми. Конкурентоспособност, <http://umispublic.government.bg/prPlanningRegions.aspx?op=5> (12.04.2015)

Справката по райони от ниво 1 показва превес на представянето на Югозападна и Южна централна пред Северна и Югоизточна България по трите индикатора за ОП Конкурентоспособност. При анализа отново се установи разлика между сумите на двата района от ниво 1 и обобщените данни за страната, което води до липса на яснота за 132 бр. договори (4,18% от всички споразумения), възлизащи на 868,1 млн. лв. (25,6% от ресурса), както и 70 бр. неуточнени бенефициенти (2,7% от всички тях).

На ниво 2 най-голям **брой договори** са сключени в ЮЗР - 1 357 бр., следван от ЮЦР - 545 бр. Показателите на три района (СИР, ЮИР и СЦР) попадат в диапазона 314-315 бр., докато най-нисък е броят на споразуменията за СЗР (само 174 бр.).

По **стойност на сключените договори** първо място заема ЮЗР (935,4 млн. лв.) Втората позиция е за ЮЦР (557,4 млн. лв.). Значително по-ниски са показателите на ЮИР (358,9 млн. лв.), СЦР (301,4 млн. лв.), СИР (227,5 млн. лв.) и СЗР (142,8 млн. лв.).

По **брой бенефициенти** най-добри постижения регистрира отново ЮЗР (1 160 бр.), следван от ЮЦР (424 бр.). Най-малък е броят на бенефициентите в СЗР (143 бр.), докато останалите три района от ниво 2 регистрират стойности в диапазона 243-265 бр.

Няма неустановени договори при районите от ниво 2 и неясноти по отношение стойността на привличения финансов ресурс. Съвсем малки са разминаванията при броя на бенефициентите.

Обобщавайки резултатите от анализа на изпълнението на ОП Конкурентоспособност на регионално ниво 2, можем да твърдим, че съществуват съществени междурегионални различия по изследваните показатели, като съотношението между най-доброто и най-слабото представяне достига 7,8 пъти по отношение броя на сключените договори, 6,5 пъти по показателя стойност и 8,1 пъти при броя на бенефициентите. Тъй като тази ОП е насочена към бизнес структурите, може да се направят изводи за активността на бизнес единиците от различните райони за планиране, което има отношение и към произвеждания в тях регионален БВП, регионална брутна добавена стойност (БДС), нивото на доходите, равнището на заетост и др. икономически показатели.

В табл. 8 е представено изпълнението на **ОП Техническа помощ (2007-2013 г.)**.

Изпълнение на ОП Техническа помощ (2007-2013 г.) към 01.04.2015 г.	Брой договори	Обща стойност (млн. лв.)	Брой бенефициенти
Общо за България	121	115,4	41
NUTS 1 Северна и Югоизточна България	18	10,0	18
NUTS 2 Северозападен район за планиране	5	2,7	5
NUTS 2 Северен централен район за планиране	5	2,7	5
NUTS 2 Североизточен район за планиране	4	2,2	4
NUTS 2 Югоизточен район за планиране	4	2,3	4
NUTS 1 Югозападна и Южна централна България	11	7,1	11
NUTS 2 Югозападен район за планиране	6	4,3	6
NUTS 2 Южен централен район за планиране	5	2,7	5
Разлика между България и двата NUTS 1	92	98,3	12
Разлика между NUTS 1 СЮИБ и съставните NUTS 2	0	0,0	0
Разлика между NUTS 1 ЮЗЮЦБ и съставните NUTS 2	0	0,0	0

Таблица 8. Изпълнение на ОП Техническа помощ (2007-2013 г.)

Източник: ИСУН. Оперативни програми. Техническа помощ, <http://umispublic.government.bg/prPlanningRegions.aspx?op=4> (12.04.2015)

Справката по райони от ниво 1 показва превес на представянето на Северна и Югоизточна България пред Югозападна и Южна централна по трите индикатора за ОП Техническа помощ. И тук при анализа се установи разлика между сумите на двата района от ниво 1 и обобщените данни за страната, което води до липса на яснота за 92 бр. договори (76% от всички сключени споразумения), възлизащи на 98,3 млн. лв. (85% от договорения ресурс), както и 12 бр. неуточнени бенефициенти (29% от всички тях). При тази ОП всъщност неизвестните (особено по отношение на договорите и стойността им) са от три до пет пъти повече от известните. Това показва несъвършенствата на актуалната версия на публичния модул на ИСУН и провокира необходимост ангажираните с политиката по информиране и публичност в Администрацията на Министерски съвет да предприемат необходимите мерки, за да се гарантира прозрачността, отчетността и защитата на обществения интерес, чрез публикуване на ясна и непротиворечаща си информация, която да отразява реалното състояние на практиката по управление на ОП в страната.

На ниво 2 при показателя **брой договори** се наблюдава относително сходство между шестте района, като той варира в границите 4-6 бр. От тях, най-голям брой споразумения са сключени в ЮЗР - 6 бр., следван от ЮЦР, СЗР и СЦР (по 5 бр.), а след това - СИР и ЮИР (по 4 бр.).

Относително сходство регистрираме и при показателя **стойност на сключените договори**. Първо място заема ЮЗР с 4,3 млн. лв., докато останалите пет района отчитат близки стойности в границите от 2,2 до 2,7 млн. лв.

За относителна балансираност може да се говори и по отношение **броя на бенефициентите**. Те варират от 4 до 6 за отделните райони, като най-висок е техният брой в ЮЗР (6 бр.), в три района е по 5 бр., а в останалите два - по 4 бр.

Няма липсваща, неясна и неточна информация при районите от ниво 2 и по трите изследвани показателя.

Обобщавайки резултатите от анализа на изпълнението на ОП Техническа помощ на регионално ниво 2, можем да заключим, че е постигнато известно балансиране между броя на сключените договори, обема на привлечения ресурс и броя на бенефициентите при шестте района. Всички те регистрират близки стойности и ниски нива на междурегионална дисперсия. Трябва обаче да се направи уговорката, че при тази ОП съществена част от информацията остава скрита и проектите са разпръснати между двата района от ниво 1, което води до необхващането им в справките на публичния модул на ИСУН. В резултат не може да се направи коректен извод за цялостното изпълнение на ОП Техническа помощ по отношение на регионалните й измерения.

Изпълнение на ОП Развитие на човешките ресурси (2007-2013 г.) към 01.04.2015 г.	Брой договори	Обща стойност (млн. лв.)	Брой бенефициенти
Общо за България	4 981	2 417,6	3 790
NUTS 1 Северна и Югоизточна България	2 076	204,2	1 586
NUTS 2 Северозападен район за планиране	546	52,6	420
NUTS 2 Северен централен район за планиране	484	49,2	354
NUTS 2 Североизточен район за планиране	563	52,9	435
NUTS 2 Югоизточен район за планиране	481	49,3	377
NUTS 1 Югозападна и Южна централна България	2 063	488,3	1 713
NUTS 2 Югозападен район за планиране	1 411	421,7	1 224
NUTS 2 Южен централен район за планиране	639	64,7	487
Разлика между България и двата NUTS 1	842	1 725,2	491
Разлика между NUTS 1 СЮИБ и съставните NUTS 2	2	0,2	0
Разлика между NUTS 1 ЮЗЮЦБ и съставните NUTS 2	13	1,9	2

Таблица 9. Изпълнение на ОП Развитие на човешките ресурси (2007-2013 г.)

Източник: ИСУН. Оперативни програми. Развитие на човешките ресурси, <http://umispublic.government.bg/prPlanningRegions.aspx?op=1> (12.04.2015)

Справката за ОП Развитие на човешките ресурси по райони от ниво 1 показва относително сходство между резултатите на двата района по отношение броя на сключените договори и броя на бенефициентите. По индикатора обща стойност на привлечения финансов ресурс обаче Югозападна и Южна централна България регистрира над два пъти по-високи показатели, в сравнение със Северна и Югоизточна. И тук при анализа се установи разлика между сумите на двата района от ниво 1 и обобщените данни за страната, което води до липса на яснота за 842 бр. договори (17% от всички сключени споразумения), възлизащи на 1 725,2 млн. лв. (71% от договорения ресурс), както и 491 бр. неуточнени бенефициенти (13% от всички тях). Потвърждават се направените вече изводи за несъвършенство на ИСУН, за липсваща информация, за неяснота при регионалните измервания на изпълнението на ОП. Това води до невъзможност за коректно интерпретиране на резултатите по програмата.

На ниво 2 най-голям **брой договори** са сключени в ЮЗР - 1 411 бр. (34% от известните договори), следван от ЮЦР - 639 бр. Трето място заема СИР (563 бр.), четвърто - СЗР (546 бр.), а показателите на СЦР и ЮИР са много близки и варират в диапазона 481-484 бр. Незначителна, но все пак съществуваща, е разликата в броя на договорите между сумите на районите от ниво 2 и тези от ниво 1 (общо 15 бр.).

По **стойност на сключените договори** първо място заема ЮЗР (421,7 млн. лв. или над 60% от известния в териториален аспект ресурс). Стойностите на петте останали района са съществено по-ниски и са в границите от 49,2 до 64,7 млн. лв. Може да се отбележи, че втората позиция по изследвания показател се заема от ЮЦР, докато СЗР и СИР регистрират близки стойности, както и СЦР и ЮИР, но на по-ниски нива. Минимална е стойността на договорения финансов ресурс, който остава неясен в регионален аспект (2,1 млн. лв.).

По **брой бенефициенти** най-високи постижения регистрира ЮЗР (1 224 бр. или 37%). Останалите пет района са с доста по-ниски показатели, вариращи в диапазона от 354 до 487 бр. При съпоставката на броя на бенефициентите по договори, сключени в районите от ниво 2, и тези от по-окупнените нива 1, се получава минимална разлика от 2 броя.

Обобщавайки резултатите от анализа на изпълнението на ОП Развитие на човешките ресурси на ниво 2, можем да твърдим, че съществуват междурегионални различия по изследваните показатели. Ако можем да приемем, че пет от шестте района регистрират относително близки резултати, то един от районите съществено се откроява. Съотношението между резултатите на първия и втория по

отделните показатели възлиза на 2,2 пъти по отношение броя на сключените договори, 8,6 пъти по показателя стойност и 3,5 пъти при броя на бенефициентите. Коефициентите логично нарастват, когато се съпоставят стойностите на водещия регион и тези на регистрирания най-слаби резултати.

В табл. 10 е представено изпълнението на **ОП Административен капацитет (2007-2013 г.)**.

Изпълнение на ОП Административен капацитет (2007-2013 г.) към 01.04.2015 г.	Брой договори	Обща стойност (млн. лв.)	Брой бенефициенти
Общо за България	1 440	387,8	567
NUTS 1 Северна и Югоизточна България	313	41,7	188
NUTS 2 Северозападен район за планиране	99	11,7	59
NUTS 2 Северен централен район за планиране	76	10,5	43
NUTS 2 Североизточен район за планиране	79	11,9	50
NUTS 2 Югоизточен район за планиране	58	7,5	37
NUTS 1 Югозападна и Южна централна България	410	115,3	243
NUTS 2 Югозападен район за планиране	282	97,9	175
NUTS 2 Южен централен район за планиране	128	17,4	69
Разлика между България и двата NUTS 1	717	230,8	136
Разлика между NUTS 1 СЮИБ и съставните NUTS 2	1	0,2	-1
Разлика между NUTS 1 ЮЗЮЦБ и съставните NUTS 2	0	0,0	-1

Таблица 10. Изпълнение на ОП Административен капацитет (2007-2013 г.)

Източник: ИСУН. Оперативни програми. Административен капацитет, <http://umispublic.government.bg/prPlanningRegions.aspx?op=2> (12.04.2015)

Справката за ОП Административен капацитет по райони от ниво 1 показва превес на наблюдаваните индикатори на Югозападна и Южна централна България над тези на Северна и Югоизточна. И тук при анализа се установи съществена разлика между сумите на двата района от ниво 1 и обобщените данни за страната. Няма яснота за 717 бр. договори (почти 50% от всички сключени споразумения), възлизащи на 230,8 млн. лв. (около 60% от договорения ресурс), както и 136 бр. неуточнени бенефициенти (24% от всички тях).

На ниво 2 най-голям **брой договори** са сключени в ЮЗР - 282 бр. (39% от известните договори), следван от ЮЦР - 128 бр. (18%). Останалите четири района регистрират значително по-ниски резултати. Класацията продължава с третото място на СЗР, четвърто - СИР, пето - СЦР, шесто - ЮИР, всички те попадащи в диапазона 58-99 бр. Анализът установи разлика от само 1 бр. договор между сумите на районите от ниво 2 и съответните райони от ниво 1.

По **стойност на сключените договори** първо място заема ЮЗР (97,9 млн. лв. или над 62% от известния в териториален аспект ресурс). Стойностите на петте останали района са съществено по-ниски, като втората позиция по изследвания показател се заема от ЮЦР (17,4 млн. лв.), а последната - от ЮИР (7,5 млн. лв.). На позициите от трета до пета се нареждат съответно СИР, СЗР и СЦР, които успяват да привлекат финансов ресурс в границите от 10,5 до 11,9 млн. лв. Минимална е стойността на договорения финансов ресурс, който остава неясен в регионален аспект (0,2 млн. лв.).

По **брой бенефициенти** най-добри постижения регистрира ЮЗР (175 бр. или почти 41%). Останалите пет района са с доста по-ниски показатели, вариращи в диапазона от 43 (СЦР) до 69 бр. (ЮЦР). При съпоставката на броя на бенефициентите по договори, сключени в районите от ниво 2, и тези от по-окупнените нива 1, се получава минимална разлика от 1 брой.

Обобщавайки резултатите от анализа на изпълнението на ОП Административен капацитет на ниво 2, можем да твърдим, че съществуват междурегионални различия по изследваните показатели. Съотношението между най-доброто и най-слабото представяне достига 4,9 пъти по отношение броя на сключените договори, над 13 пъти по показателя стойност и 4,7 пъти при броя на бенефициентите.

След като в изложението дотук бе представена практиката като цяло за страната, по отделни ОП и по райони за планиране, вниманието се насочва към посочване на още един разкрит проблем с публичната информация и нейната достоверност.

Съпоставяйки данните в табл. 1 за изпълнението на Оперативните програми към 01.04.2015 г., от една страна, табл. 3 за изпълнението на ОП в България и по райони за планиране, както и таблиците, представящи резултатите от практиката по отделните ОП, от друга, внимателният анализ разкри несъответствия по четири ОП в частта брой на сключените договори и общата им стойност. Релевантната информация е показана в табл. 11.

Оперативна програма (данни към 01.04.2015 г.)	Данни от табл. 1 за изпълнение на ОП в България		Данни от таблиците по отделни ОП		Разлика между официалните данни	
	Брой договори	Обща стойност (млн. лв.)	Брой договори	Обща стойност (млн. лв.)	Брой договори	Обща стойност (млн. лв.)
ОП - общо	11 776	21 422,2	11 519	21 356,9	257	65,4
ОПОС	527	5 822,3	517	5 822,2	10	0,1
ОПРКБИ	3 154	3 392,2	3 152	3 391,4	2	0,8
ОПРЧР	5 216	2 479,7	4 981	2 417,6	235	62,1
ОПАК	1 450	390,3	1 440	387,8	10	2,4

Таблица 11. Сравнителен анализ на информацията в публичния модул на ИСУН

Източник: ИСУН, <http://umispublic.government.bg> (12.04.2015)

Въпреки че всички справки са изготвени по едно и също време и обхващат един и същ отчетен период, те не представят еднозначни и идентични данни. Проблемът е сериозен, защото това е официалната информация за практиката по управление на Оперативните програми в България с източник ИСУН, поддържана от Администрацията на Министерски съвет.

Видно от данните в таблица 11, официалната информация в публичния модул на ИСУН към 01.04.2015 г. съдържа разминаваща се информация за ОП 2007-2013 г., която поставя под въпрос наличието на 257 договора, възлизащи на 65,4 млн. лв. Допълнителният анализ по конкретни ОП разкрива, че това в основната си част се дължи на неточности при отчитането на договори по ОП Развитие на човешките ресурси, като пропуски има и при ОП Конкурентоспособност, Административен капацитет и Околна среда.

4. Заключение

Настоящото изследване разкри регионалните аспекти на практиката по управление на проекти, финансирани по линия на Оперативните програми през първия период от членството на България в Европейския съюз (2007-2013 г.). Даде се отговор на въпроса за наличието или липсата на относителна съизмеримост между размера на финансовия ресурс, привлечен на територията на всеки от шестте района за планиране от ниво 2. Проучването установи наличието на съществени междурегионални различия, като ярко се открояват високите резултати на ЮЗР.

Успоредно с разкриването на постиженията в практиката на районите по отделните ОП, се идентифицираха някои съществени проблеми в публичния модул на ИСУН, свързани с липсата на информация за териториалното разпределение на договорите, размера на привлечения ресурс по отделните териториални единици, както и броя на бенефициентите. Значителният дял на липсващата информация не само не позволява коректно интерпретиране на резултатите по ОП, но и затвърждава нуждата от прецизиране на справките в публичния модул на ИСУН, които да доведат до повишаване на надеждността и достоверността на данните.

Считаме, че е необходимо е да се положат усилия за установяване на коректния брой проекти по райони и ОП, както и техните стойности, да се унифицират всички справки в публичния модул, да се осигури логическа и математическа съгласуваност, за да се повиши доверието към бенефициентите, управляващите органи, Администрацията на Министерски съвет и всички институции, имащи отношение към управлението на проекти в България. Ясната, лесно достъпна и недвусмислена

информация е от ключово значение за спечелване доверието на българското общество, Европейската комисия, контролиращите органи на национално и европейско ниво, както и за заинтересованите от разработването и изпълнението на проекти страни от публичния, бизнес и неправителствения сектори.

ЛИТЕРАТУРА

Закон за държавния бюджет на Република България за 2007, 2008, 2009, 2010, 2011, 2012, 2013 и 2014 г.

Закон за регионалното развитие. В сила от 31.08.2008 г. Обн. ДВ. бр. 50 от 30 Май 2008 г., посл. изм. и доп. ДВ. бр. 9 от 3 Февруари 2015 г.

Методически указания за разработване на Национална стратегия за регионално развитие на Република България (2012-2022), Регионални планове за развитие на районите от ниво 2 (2014-2020), Областни стратегии за развитие (2014-2020), Общински планове за развитие (2014-2020). Изд. на МРРБ, 09.2011, <http://www.mrrb.government.bg/docs/7d3f7da880fa0e5a47bc92fbd7bbdc.pdf>

Ръководство за потребителя - Част VII „Модул за Публична Информация на Информационната система за управление и наблюдение на Структурните инструменти на ЕС в България”. Изд. на Министерски съвет, http://umispublic.government.bg/UGuide_ISUN_7_UMISPublic.doc

ИСУН, <http://umispublic.government.bg>

ИСУН, <http://umispublic.government.bg/opOperationalProgramms.aspx>

ИСУН. Оперативни програми. Административен капацитет, <http://umispublic.government.bg/prPlanningRegions.aspx?op=2>

ИСУН. Оперативни програми. Конкурентоспособност, <http://umispublic.government.bg/prPlanningRegions.aspx?op=5>

ИСУН. Оперативни програми. Околна среда, <http://umispublic.government.bg/prPlanningRegions.aspx?op=7>

ИСУН. Оперативни програми. Развитие на човешките ресурси, <http://umispublic.government.bg/prPlanningRegions.aspx?op=1>

ИСУН. Оперативни програми. Регионално развитие, <http://umispublic.government.bg/prPlanningRegions.aspx?op=3>

ИСУН. Оперативни програми. Транспорт, <http://umispublic.government.bg/prPlanningRegions.aspx?op=6>

ИСУН. Оперативни програми. Техническа помощ, <http://umispublic.government.bg/prPlanningRegions.aspx?op=4>

ИСУН. Райони за планиране, <http://umispublic.government.bg/prPlanningRegions.aspx?pr=4>

ОРГАНИЗАЦИОННИЯТ РЕЗИЛИАНС И НЕГОВОТО МЯСТО И РОЛЯ ЗА ОРГАНИЗАЦИОННАТА КУЛТУРА

младши експерт Елена Кац
Париж, Франция

THE ORGANIZATIONAL RESILIENCE AND ITS FUNCTION AND PLACE FOR THE ORGANIZATIONAL CULTURE

Elena Kats

ABSTRACT: The phenomena “organizational resilience” emerges more frequently in the constantly changed world. Despite the growing number of publications that deal with resilience, it is not easy to provide a proper definition. Particularly the terms resilience and flexibility are being used interchangeably even though they should refer to different concepts and phenomena. The aim of that paper is to provide an analytical review of the actual literature of the “organizational resilience” and to focus its research in the context of the organizational culture.

KEYWORDS: organizational resilience, organizational culture, flexibility

Напоследък в организационното развитие на фирми, организации в рамките на непрекъснато променящата се бизнес среда особено внимание се обръща на един важен психологически феномен, който има своите своето невидимо, но съществено значение не само за развитието на организациите и тяхната организационна култура, но и за членовете на тези организации. Тази нова изследователска перспектива се разглежда от Едит Гротберг и се описва резилианса като универсално качество, което позволява на човека, групата от хора или общности да намали и преодолее разрушителните ефекти на трудностите, на несгодите. Едит Гротберг успява да изведе тази теория на практическо ниво като практически инструментариум, който да може да бъде използван в различни проекти, отнасящи се до организационното развитие, а така също и до личността в тези организации.

Резилиансът може да бъде дефиниран като „ нормално развитие при трудни, сложни условия”. Най-често този феномен се отнася към качества, присъщи за човека. Някои лица се характеризират с по-голяма устойчивост, отколкото на други, поради редица фактори, които са описани като например, благият характер се свързва с устойчивост от най-ранна възраст.

В научната литература до момента не съществува общоприето определение за резилианса. В редица източници думата резилианс се характеризира с устойчивостта на удара т. е. отнася се до физиката на телата. В английския език този термин още отразява силата на тялото, устойчивостта на характера. Думата има латински произход и произтича от глагола „resilio”, който означава скачам назад, подскачам. Думата придобива по-различен смисъл в психологията, а именно тя се ограничава само в устойчивостта, а носи и един динамичен аспект, означаващ, че травмираният индивид се възобновява/ започва отново и отново да се изгражда/. Прагматично е определянето на резилианса като способност на индивида или социалната среда да се развива и израства в много трудни условия. Една подобна способност предполага: 1/ предпазване и защита ; 2/ изграждане и 3/ планиране в перспектива. Резилиансът се изгражда чрез процес, продължаващ през целия живот, във взаимодействието между индивида и група хора, неговото обкръжение. Следователно тази способност се променя в зависимост от конкретните условия и в зависимост от етапите на живота. Тя никога не е абсолютна. Никога нищо не е спечелено докрай, никога нищо не е загубено изцяло: в това именно е реализмът и надеждата на резилианса. Ето защо резилиансът никога не може да се приема като заместител на социалната или икономическата политика. Този вид политика могат да подпомогнат за изграждането на резилианс като акцентът е поставен върху споделяната отговорност между всички засегнати лица. Изтъква се, че под тази дефиниция се крие двоен етичен залог: динамиката на живота на отделния индивид/ социалната система/ е във връзка с близкото му или по-далечно обкръжение. Резилиансът се гради по специфичен начин в зависимост от конкретните условия и от всеки отделен случай. Тя също така може да съдейства за преосмислянето на някои начини за въздействие и да подсказва нови. В началото се наблюдава промяна на виждането за действителността –един поглед, който търси със страст, с ум и търпение онези елементи, които биха помогнали за изграждането на един живот, а също така възможностите на личността и на тези, които я обкръжават, както и начина за тяхното мобилизиране. Често в основата на резилианса откриваме връзката/ на първо място цялостно приемане на другия/ и смисъла. Влияние могат да оказват и много други елементи, които винаги трябва да бъдат определени в техния контекст:

себеуважение, социална и професионална компетентност, каквато е способността да се планира или да се търси помощ при нужда, хуморът и известен контрол върху събитията/свързан със смисъла/. Във всяка определена ситуация може да има специфични възможности, които трябва да се търсят и използват. Резилиансът е реалност от живота, която може да се наблюдава било професионално или чисто човешки. В този смисъл развитието на организациите, което изисква промени, предизвикани от конкуренцията и оцеляването им зададе и научния интерес към разглеждането на организационния резилианс.

Глобализацията и технологичното развитие променят проявите на конкуренция и самите конкурентни предимства, което налага извеждането на нови, иновативни подходи, които позволяват на организациите да откликват на тази променяща се среда.

Терминът „организационен резилианс” се появява все по-често в професионалната литература, която разглежда проблемите на управлението и мястото на организационната култура в него и то в контекста на постоянно променящата се среда. Нарастващият брой публикации разглеждат новия феномен от различни позиции в смисъл на непрекъснато променящите се организации, в смисъл на гъвкавост на организациите и управлението, както и тяхната адаптивност. Особена актуалност придобива и понятието организационно здраве на институции и компании, което допринася за конструктивното и успешно функциониране на организациите в конкурентна среда и създава редица конкурентни предимства. В някои концепции, термините „резилианс” и „гъвкавост” се прилагат и използват като взаимозаменяеми, въпреки че понятиятата прецизност изисква да се откликва на тази променяща се среда. Самата промяна изисква наличието на адаптивни възможности. В този смисъл непрекъснато променящата се среда очаква и изисква промени в организациите, които представляват един непрекъснат процес. В професионалната литература изследователите изтъкват, че вече не е достатъчно да се говори за управление на промените, а да се разглежда променящата се организация като жива система и се обръща внимание на способността за промяна, в рамките на съществуващите възможности. Моделът, който те предлагат е на постоянно променящата се организация и е съставен от пет ключови компонента:

- 1/ Средата-редица предизвикателства на промяната са в резултат на средата;
- 2/ Устойчива основа- бързо развиващата се среда създава дестабилизиращи условия и трудности на промяната. Без наличието на балансиращи, хармонизиращи сили една организация трудно би реализирала промяна;
- 3/ Непрекъснато усъвършенстване-постоянното подобрене и усъвършенстване изисква време и упорита работа;
- 4/ Непрекъснато обучение- обучението трябва да бъде системно. То би трябвало да съдейства на организацията да се справи с променящите се условия, без повторение на грешки.

Концепцията за подвижността се появява в трудовете на Конър в края на миналото столетие. Със смисъл за „повече гъвкавост”, подвижността е способността на дадена организация за постоянен успех в непредсказуеми, спорни условия на средата, към по-ефективно и по-ефикасно прилагане на промените, отколкото при конкурентите си. Едно подвижно, динамично предприятие е както пластично в рамките на своите конкретни граници на работа, така и в състояние на предефиниране на тези граници, така, че да може да се промени формулата за успех, когато е необходимо. Според Конър „ проявата на резилианс” е една от основните характеристики на подвижните, динамични организации, като се определя устойчивостта „резилианса” като способност за абсорбиране на големи количества смущаващи промени без особен спад в качеството и производствените стандарти. Така той определя резилианса като фактор за динамика, гъвкавостта така става по-широко понятие от подвижността, динамиката.

Един сравнително нов фокус на изследвания е изучаването на специфичната гъвкавост и по-точно резилианса, и факта, че организациите е необходимо да бъдат устойчиви в променящите се и трудни времена на бизнес средата и в същото време да запазят конкурентното си предимство.

Конкретно литературата за организационния резилианс се базира на проучвания на организации, които преживяват събития като природни бедствия или други произшествия, които имат значителни последици по отношение на вреди за имущество и живот. По своята същност концепцията за резилианса има своето интерпретиране на няколко нива:

- на индивидуално ниво-устойчивите лица имат три основни характеристики: а/ непоколебимо

приемане на реалността; б/ силна вяра често придружена от трайни ценности, че животът има смисъл; в/ способност за импровизация.

- на организационно ниво- представено е в разработките на Куто, Девананхам и Рамирес-Маркес;
- на ниво пазари, общности, градове – в работите на Куто, Девананхам и Рамирес-Маркес. По-детайлно е направен опит за представянето на компонентите на организационното здраве и организационния резилианс.

Основно организационното здраве представлява обновяване, допълване и възстановяване, и изпълнение, резилианс. От своя страна в структурата на резилианса като компоненти се представят изобилието, импровизацията, адаптацията, подвижността и гъвкавостта. Основни характеристики на гъвкавостта като психологически феномен и по-скоро съставни компоненти са стратегическата гъвкавост и структурната гъвкавост.

По отношение на организационното здраве Браун изтъква, че травматата и преходът са основните организационни здравни проблеми и същевременно няма имунитет към травматата, но тя може да стимулира креативността и новия растеж, ако един необходим и разумен преход се разработва и сериозно се включва резилианса. Разработките на Келер и Прайс дават по-голяма яснота за това какво е организационно здраве като изтъкват, че това е способността на организацията да се гради, изпълнява и обновява по-бързо от конкурентите си и това се отнася до адаптирането към настоящето и определянето на бъдещето по-бързо и по-добре от конкурента. Така според редица изследователи резилианса заедно с изпълнението, поддръждането, обновяването и допълването допринасят за организационното здраве, което е важно, тъй като организационното здраве дава възможност за създаване на стойностно и конкурентно предимство:

- 1/ Устойчивост- резилиансът и изпълнението могат да се разглеждат като това, което е необходимо, за да се включат в по-здрава позиция способността да издържат на удари и прекъсвания;
- 2/ Поддръждане- около общата цел и е желателно независимо дали дружествата са в позиция на подготовка или на предна позиция;
- 3/ Допълване – то включва взаимодействието между промените в различни променливи на работоспособността;
- 4/ Подновяване – изисква внимание върху деликатни въпроси, като например възможността за генериране на идеи и приемането да се промени, както културно, така и стратегически.

Ленгник-Хол и сътрудници са на мнение, че гъвкавостта, бързината и адаптивността допринасят за проявите на резилианса, но сами по себе си не са достатъчни. Куто смята, че способността да се импровизира е един особено важен елемент за това да бъдеш устойчив-и може да се прояви на организационно или на индивидуално ниво. Съществуват различни подходи, но това, което се споделя и приема от всички изследователи е, че организационният резилианс се изявява в два основни типа:

- 1/ Оперативен резилианс /основа за възстановяване/-отстояване при внезапен удар или сътресение. Това е силата или стабилността, която е необходима в случай на внезапно смущение;
- 2/ Стратегическа устойчивост /основа подновяване/- динамичното предотвратяване повишаването, функционирането на организацията и по този начин се гарантира, че условията на криза няма да се отразят на нейната дейност.

Кои са компонентите?

Подвижността и адаптивността заедно с гъвкавостта се смята, че допринасят за резилианса. Подвижността, т. е. резилианса може да се постигне и увеличи с повишаване на подвижността. Гъвкавост- за да се определи един бизнес като подвижен, динамичен, той трябва да се развива решително и ефективно, и да се реализира промяната. При редица изследвания гъвкавостта и резилианса се употребяват като взаимозаменяеми. Адаптивността -се определя като характеристика на една система, която позволява да се избегне или да оцелее, да се възстанови от криза, срив.

Способността за импровизиране –това е важен градивен елемент на резилианса, който предполага организацията да разчита на своите ресурси и креативен подход.

Разглеждането и анализа на всички елементи на резилианса в професионалната литература и отграничаването му от гъвкавостта на организацията ще допринесе за извеждането на редица ясни характеристики на устойчивата организация. Самите изследователи изтъкват, че за организацията е

особено важно да бъде стабилна особено в условията на стрес и промяна.

Формирането на организационната култура може да се осъществи стихийно, под влиянието на събития или целенасочено, под надзора и управлението на лидерите на организацията. Стихийно формираната организационна култура се появява от една страна в следствие на опитите за адаптация към променящата се външна среда, а от друга –като реакция на появяващите се проблеми във вътрешен план. Организационната култура действа едновременно в две посоки - стабилизира и приспособява организацията към средата. В момента на криза тя е необходима за всички опора, която удържа целостта и обединява усилията. Тя е стратегически инструмент, позволяващ насочване на цялата организация към общите цели, мобилизира инициативата на членовете, подsigурява привързаността им към организацията и улеснява общуването. Изучаването на организационната култура е необходимо, за да се постигне базисно разбиране за това, което се случва в организацията, а също и за начина на нейното управление и усъвършенстване. Ефективното функциониране на организационната култура насочва към обособяването на организационния резилианс като конструктивен психологически феномен със специфично съдържание и функциониране. Именно тези негови особености определят действието на организационната култура, която създава устойчивост, но и адаптира организацията към средата, с което определя нивото на организационното здраве на дадената организация. Най-широко използваната дефиниция за организационна култура е на Едгар Шейн, според когото това е система от убеждения и ценности, открити, установени и развити от дадена група в процеса на справянето ѝ с проблемите на адаптация и интеграция и приети от всички членове на организацията по конкретен начин да се възприемат и разрешават тези проблеми.

Като цяло повечето изследователи се обединяват при дефинирането на организационната култура около няколко основни момента. Това са най-напред базовите предположение, към които се придържат членовете на организацията в своето поведение и действия. Тези предположение са свързани с представата на индивида за заобикалящата го среда. Вторият общ елемент в определенията се отнася до ценностите, към които се придържа индивида, а третият- до символиката, чрез която ценностните ориентации се възприемат от членовете на организацията. Организационната култура се използва за обяснение на спецификата на процесите в организацията и най-вече за влиянието ѝ върху целите, нагласите, желанията, мотивацията и ценностите на работещите в организацията. Организационната култура придава идентичност на служителите и им дава представа за организацията. Тя източник на стабилност и приемственост и формира у персонала чувство за безопасност. Съблюдаването на организационната култура сменя тревожността, която възниква при неспособност да се предвидят събитията и по този начин проявява своеобразна защитна функция. Организационната култура притежава регулираща функция поради факта, че хората са усвоили модели за възприемане, интерпретиране и реагиране на ситуациите, които им осигуряват смисъл и комфорт. Камерън и Фрийман 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 външна среда/ външна ориентация, диференциация, съперничество/. Комбинацията от крайните прояви на двете оси дава следните типове организационна култура.

Кланов тип-набляга се на ценности като традиция, лоялност, екипна работа, чувство за принадлежност към организацията. Ръководителят е ментор, фасилитатор на процесите, стратегическите цели са насочени към развитие на човешките ресурси, привързаност и 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. Вниманието се обръща на външната среда.

Йерархична култура- вниманието е насочено към механичните процеси и външната поддръжка. Цени се стабилността, реда и точните правила. Ръководителят се възприема като организатор и координатор, а акцентът е върху стабилността, предсказуемостта и плавното реализиране на дейността. В рамките на този тип култура се постига социална ефективност.

Пазарна култура- вниманието е насочено към производството, целите се постигат чрез конкуриране и обмен със средата. Лидерът се възприема и е възприет като решителен и мотивиран към постижения

и успех.

Организационната култура се развива и променя. Това се случва посредством няколко механизма, които лежат в основата на ученето. На първо място това е т. нар. „травматичен модел”, при който членовете се научават да се справят успоредно с възникващи трудни ситуации чрез изграждане на защитни механизми. Друга възможност е „модела на положителното ускорение”, чрез който доказалите ефективност поведения се повтарят и се впитат трайно в организационния живот. Промяна в културата може да се постигне и чрез целенасочено управленско въздействие.

Представените същностни характеристики и типовете организационна култура в структурно отношение съдържат редица компоненти съотнесени и като компоненти, елементи на организационния резилианс. Определено смятаме в емпиричен план да насочим и определим изследователските си усилия към синхронизиране на проучвания за установяване на същностни взаимоотношения и съотнесени психологически структури, които определят мястото на организационния резилианс в ефективното функциониране на различните типове организационна култура, както и възможностите за развитие на организационния резилианс с цел ефективност при управление на организационната култура.

ЛИТЕРАТУРА

Aycan, Z., Kanungo, R., Sinha, J., Organizational culture and human resource management practice: The model of culture. *Journal of cross-cultural psychology*, 30, 4, 1999, 501-527.

Brown, E. H. Improving organizational health by addressing organizational trauma. *Journal of organizational change management*, 10(2), 1997, 175-178.

Conner, D. R. Leading at the edge of chaos. How to create the nimble organization. John Wiley and Sons. 1998.

Coutu, D. How resilience works. *Harvard Business Review*, 80(4), 2002, 46-55.

Devanandham, H. & Ramirez- Marquez, J. E. Generic metrics and quantitative approaches for system resilience as a function of time. *Reliability Engineering & System safety*, 99, 2012, 114-122.

Cyrułnik 2012: Resilience: connaissance de base; Paris, Odile Jacob.

Diener, E., Seligman, M. Beyond money. Toward an economy of well-being. *Psychological science in the public interest*, 5, 1, 2004, 1-31.

Halsam, A. Psychology in organization. The social identity approach. London, Sage publications, 2001.

Jackson, S. Architecting resilient system. Hoboken, NJ, USA: John Wiley and Sons., 2009.

Keller, S. , & Price, C. Beyond performance: How great organizations build ultimate competitive advantage, Wiley, 2011.

Kotter, J. P. Accelerate! *Harvard Business Review*, 90(11), 2012, 43-58.

Lengnick-Hall, C. A. , Beck, T. E., & Lengnick-Hall, M. L. Developing a capacity for organizational resilience through strategic human resource management, *Human Resource Management*, 21(3), 2011, 243-255.

Pieters, G. R. , & Young, D. W. The ever changing organization: Creating the capacity for continuous change, learning and improvement. CRC Press.

Richardson, G. E. The metatheory of resilience and resiliency. *Journal of clinical psychology*, 58 (3), 2002, 307-321.

Roberts, J. The modern firm: Organizational design for performance and growth, Oxford University Press, 2007.

Schein, E. How culture forms, develops and changes. In Klimann, R., Saxton, M., Sepra, R., Gaining control on the corporate culture. San Francisco, 1985.

Sous la direction de Roland Coutanceau et Rachid Bennegadi 2014. Resilience et relations humaines; Paris, Dunod.

Spector, P. Industrial and organizational psychology. Research and practice. New York, John Wiley and Sons, 2003.

РЕГИОНАЛНАТА ПОЛИТИКА НА БЪЛГАРИЯ В КОНТЕКСТА НА СТРАТЕГИЯ „ЕВРОПА 2020“

ас. д-р Емил Мутафов

Тракийски университет, Стара Загора

REGIONAL POLICY OF BULGARIA IN THE CONTEXT OF STRATEGY „EUROPE 2020“

Emil Mutafov

ABSTRACT: Regional policy consist a system of strategies, approaches, methods and tools to achieve the goals of regional development. Our country, as part of the EU is also developing its own strategy „Bulgaria 2020“, which are placed forecasts in different areas - economic, social and others. The purpose of this report is to examine the priorities and targets in the Europe 2020 strategy, compared with the real possibilities for the development of Bulgaria.

KEYWORDS: Strategy „Europe 2020“, employment, education, poverty, research and development

ВЪВЕДЕНИЕ

Необходимостта от политика на регионално развитие се обуславя от това, че принципът на солидарност и равнопоставеност изисква създаването на относително равностойни условия за живот в отделните части на страната (Василева, Л., 2005), а еднаквите условия на живот биха били възможни с навременни мерки към регионите с най-слаби показатели по водещите цели заложи в стратегия „Европа 2020“.

Стратегия „Европа 2020“ е десетгодишна програма на ЕС за растеж и заетост, на която бе дадено начало през 2010 г. с основна цел преодоляването на кризата, от която нашите икономики постепенно излизат. Но нейната цел не се ограничава само с преодоляване на кризата, трябва да се отстранят недостатъците на нашия модел на растеж и да се създадат условия за различен тип растеж – поинтелигентен, по-устойчив и по-приобщаващ (Гайдарджиева, 2013).

До края на 2020 г. ЕС трябва да изпълни пет основни цели. Те са в сферата на заетостта, научноизследователската и развойна дейност; климата/енергетиката; образованието; социалното приобщаване и намаляването на бедността.

Целите на стратегията са подкрепяни и от седем водещи инициативи, предоставящи рамка, чрез която ЕС и националните власти взаимно поддържат усилията си в области, подкрепящи приоритетите на „Европа 2020“ – като иновации, цифрова икономика, заетост, младеж, промишлена политика, бедност и ефективно използване на ресурсите.

Други лостове като единният европейски пазар, бюджетът на ЕС и програмата на ЕС за външна дейност също допринасят за постигането на целите на стратегията „Европа 2020“.

Всяка страна членка на ЕС трябваше да подготви своя визия за това как биха изглеждали същите показатели в дадената страна и до колко биха могли да съвпадат с поставените цели на европейско ниво. България като пълноправен член на ЕС изготви такава програма, която логично нарече Национална програма за развитие: България 2020.

Националната програма за развитие: България 2020 (НПР БГ2020) е водещият стратегически и програмен документ, който конкретизира целите на политиките за развитие на страната до 2020 г. Визията, целите и приоритетите на НПР БГ2020 са дефинирани на базата на изготвен за целта социално-икономически анализ, както и на получените становища в рамките на публичните дискусии на всеки един етап от изработването на документа. Формулираните цели на правителствените политики ще осигурят постигането на ускорен икономически растеж и повишаване на жизнения стандарт на българските граждани в средносрочен и дългосрочен план. НПР БГ2020 е документ за националните решения за растеж. Той е в съответствие с ангажиментите на България на европейско и международно ниво, но възбужда стремежа на държавата за избор на национален път за напредък. Въпреки че икономиката на България относително успешно преодолява негативните ефекти от кризата, се наблюдава отслабнал приток на инвестиционните потоци и увеличаване на безработицата, особено на младите хора и лицата в трудоспособна възраст без или с ниска квалификация. И през следващите години икономическото възстановяване на страната ще бъде силно свързано с развитието на европейските стокови и финансови пазари и редица процеси, които трудно и в малка степен могат да бъдат повлияни от българското правителство. Същевременно, през последните десетилетия българската икономика изостава спрямо

икономиките на страните от ЕС по отношение на ключовите фактори за растеж, а именно качеството на образование, интензитета и качеството на научноизследователската дейност, иновационната дейност и инвестициите в инфраструктура. Това се отразява и върху големите различия между България и ЕС в БВП на глава от населението, както и във високата ресурсоемкост (особено енергийна) на икономиката.

Основните предизвикателства пред възможностите за устойчив растеж са свързани със съществени структурни проблеми като застаряването на работната сила, приспособяването на образованието и професионалното обучение към изискванията на пазара на труда (по специално уменията, свързани с новите технологии), изоставането в областта на науката и иновациите, доизграждането и развитието на инфраструктурата, балансирано развитие на всички райони на страната и ефективното функциониране на публичните институции в услуга на гражданите и бизнеса. Българското правителство ясно осъзнава тези предизвикателства и недвусмислено ги адресира в НПР БГ2020, чрез формулираните в нея политики и мерки. Въпреки ограниченото финансиране, ефективното изпълнение на НПР БГ2020 ще гарантира постигането на заложените цели. Политиките са насочени към генериране на дългосрочен икономически растеж на национално и регионално ниво, както и към осигуряването на ефективно действие на защитните механизми на публичния сектор по отношение на социалното включване и борбата с бедността. НПР БГ2020 е интегриран документ за социално-икономическото развитие на България до 2020 г, показващ връзката между приоритетите на ЕС в контекста на Стратегията „Европа: 2020” и националните приоритети на България. Той обхваща пълния комплекс от действия на държавата в областта на социално-икономическото развитие, като същевременно определя мястото на мерките за постигане на националните цели. (Национална програма за развитие България 2020, 2013).

Всичко казано до тук обуславя необходимостта от анализиране на текущото състояние на страната ни при изпълнение на целите от стратегия Европа 2020. Целта на този доклад е да проследи тенденциите по основните показатели заложи в Националната програма за развитие България 2020, да оцени напредъка и да се даде прогноза дали са постижими предварително заложените резултати.

Предмет на изследване са петте основни цели за визията на ЕС през 2020 година, свързани със заетостта, инвестициите в научна и развойна дейност, климатичните промени и енергетиката, дела на предварително напусналите училище и тези с висше образование, процента на населението в риск от бедност и социално изключване.

Обект на изследване са стратегия „Европа 2020“ и Националната програма за развитие България 2020.

За постигане на целта се поставят следните задачи за изпълнение:

- Дефиниране на петте цели заложи в стратегия Европа 2020 и Националната програма за развитие България 2020;
- Анализиране на тенденциите в България по различните цели;
- Оценка на възможността за покриване на стойностите отразяващи визията на България по посочените критерии;
- Заключение и изводи

ВОДЕЩИ ЦЕЛИ В СТРАТЕГИЯ ЕВРОПА 2020 И НАЦИОНАЛНАТА ПРОГРАМА ЗА РАЗВИТИЕ БЪЛГАРИЯ 2020

България, както и другите страни-членки на ЕС, изготви своя програма, отразяваща визията ни през 2020 според икономическите, социални и материални възможности на страната. Ето и как изглеждат тези цели спрямо визията за ЕС през 2020 година.

Цели		Цели Европа 2020	Цели България 2020	Текущо състояние България(2013)
1. Трудова заетост за хората на възраст между 20 и 64 години		75%	76%	64%
2. Научна иновационна и развойна дейност - процент от БВП		3%	1,50%	0,65%
3. Изменение на климата и устойчивост на енергетиката	процент добивана енергия от възобновяеми енергийни източници	20%	16%	19%
4. Образование	Намаляване на равнището на ранното прекратяване на средното образование	под 10%	под 11%	13%
	процент от 30-34-годишните със завършено висше образование	40%	36%	29,40%
5. Борба с бедността и социалното изключване		20 милиона по-малко бедни или застрашени от бедност и социално изключване хора	260 000 души по-малко бедни	67 000 души по-малко бедни или в риск от бедност спрямо 2007 година

Таблица 1: Сравнение между целите в стратегия Европа 2020, България 2020 и текущото състояние на страната ни(Стратегия

За да получат отговори, въпросите „Може ли България да постигне поставените цели в националната програма за развитие?“ и „Адекватни ли са поставените цели спрямо текущото състояние на страната ни?“, трябва да се направи анализ и оценка на тенденциите по посочените показатели.

Първа цел: Заетост - достигане на 76%(за България) равнище на заетостта на жените и мъжете на възраст 20-64 г. По сравними данни на Евростат (Таблица 2), в периода 2006-2008 г. се наблюдава устойчиво нарастване на заетостта (средно с около 2 п.п. годишно). Спадът в заетостта, който се наблюдава към момента, е резултат от финансовата и икономическата криза в следващите години. Метод за определяне на целта за България отчита предложения от ЕК подход на „претеглените разлики“. По този метод изчислената стойност на показателя за България следва да бъде 75.8 % при прогнозна стойност от 68.6% при приета за базова 2010 г. Ето защо се залага като цел достигане ниво на заетост от 76% през 2020г. За изпълнението на национална цел равнището на заетост следва да нараства средногодишно с 0.75 процентни пункта всяка година до 2020 г., което е достижимо при евентуално излизане от кризата и отчитане на икономически растеж през 2011-2012 г. и след това. (Позиция на Република България,2010г.)

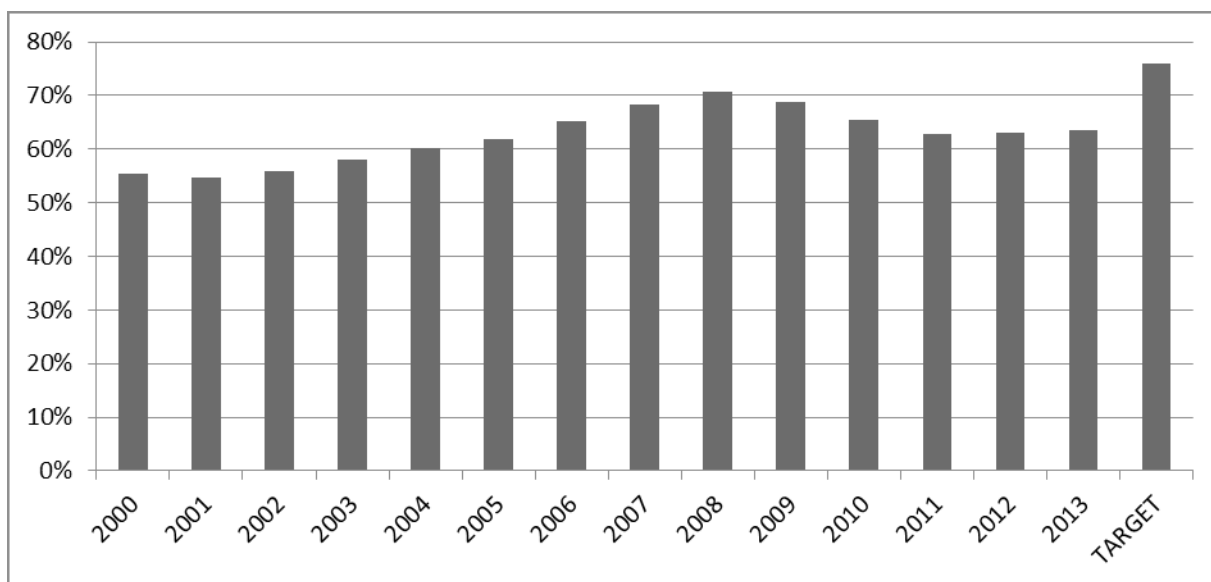


Таблица 2: Трудова заетост в България на населението между 20-64г. за периода 2000 – 2013

Втора цел: Инвестиции в научноизследователска и развойна дейност (НИРД) в размер на 3% от БВП за ЕС и 1,5% от БВП за България. От началото на разглеждания период се наблюдава непостоянност в инвестициите за НИРД, като те се движат между 0,44 и 0,65. Въпреки положителната тенденция от последните няколко години темпът на нарастване на инвестициите не съвпада с първоначално планирания в Националната програма за развитие. В периода до 2020 г. се очаква нарастване на европейските средства за изследвания и иновации усвоявани в България да доведе до увеличаване на общия размер на публичното финансиране за иновации, в това число и от европейските фондове. За съжаление от днешна гледна точка(2015г.) предвид процента на усвояемост по фондовете и изпълнението на инициативите в тази област може да се каже, че няма изгледи да бъде достигната поставената цел от 1,5% от БВП инвестиции в НИРД. При разработване на Националната програма за развитие се е взело предвид, че според анализи, изготвени от Министерството на икономиката, енергетиката и туризма в периода 2010 – 2020 г. може да се очаква реструктуриране на българската икономиката от сектори с ниска интензивност на иновации, към сектори с висока интензивност на иновации. Към 2015г. това не се случило по никакъв убедителен начин, което още веднъж навежда на мисълта за невъзможност за постигане на поставената цел.

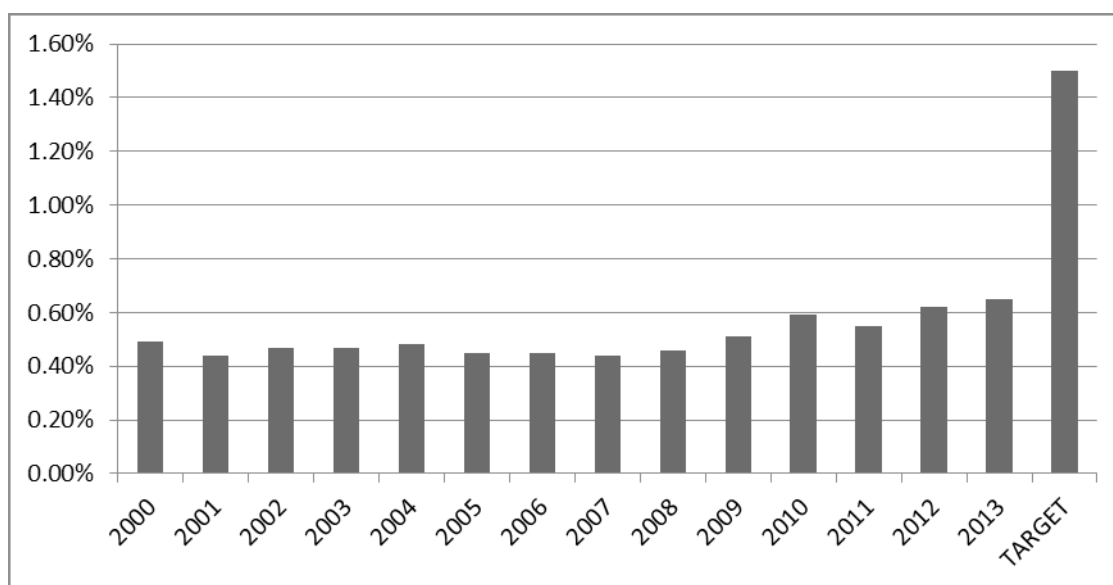


Таблица 3: Инвестиции в НИРД, % от БВП, България 2000-2013г.

Трета цел: Намаляване на емисиите на парникови газове с 20% в сравнение с нивата от 1990

г.; увеличаване на 20% на дела на възобновяемите източници на енергия в крайното енергийно потребление; увеличение с 20% на енергийната ефективност.

Най-силно впечатление прави техническият потенциал на България за производство на енергия от възобновяеми източници (ВЕИ), който е приблизително 4500 ktoc¹ годишно. Разпределението му между различните видове източници е неравномерно, като най-голям дял притежават хидроенергията (около 31%) и биомасата (около 36%). Тук въпросът по-скоро е защо България си поставя толкова ниска цел, от 16% енергия от възобновяеми енергийни източници, при положение, че средно ЕС си поставя 20% по същия показател, а България има голям наличен потенциал. Доказателство за това е информацията в таблица 3.

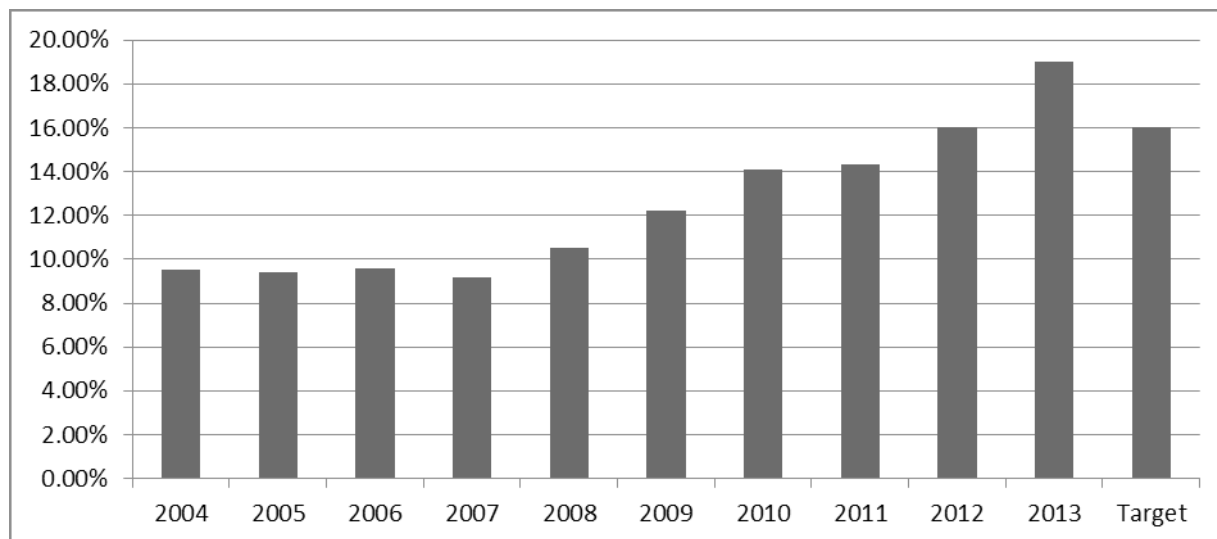


Таблица 3: Енергия получавана от възобновяеми енергийни източници 2004 – 2013г., % от общото количество енергия, България

Четвърта цел: Дял на преждевременно напусналите училище под 10%; дял на младото поколение със завършено висше образование от най-малко 40%.

За постигането на тази национална цел, разделена в две основни направления, водеща роля има политиката в областта на образованието. Регионалната политика, отчитайки важното значение, което има качеството на човешките ресурси за развитие на регионите в страната, косвено ще подпомага отделните райони, главно чрез планиране и програмиране на дейности насочени към подобряване качеството на образователната инфраструктура, подобряване на транспортната достъпност до училищата и университетите и чрез насърчаване на мрежи за обмяна на опит и добри практики между райони в ЕС. По данни на Евростат делът на преждевременно напусналите училище спада тенденциозно и трайно от 22% през 2003г. до само 13% през 2014г. Това показва и таблица 4.

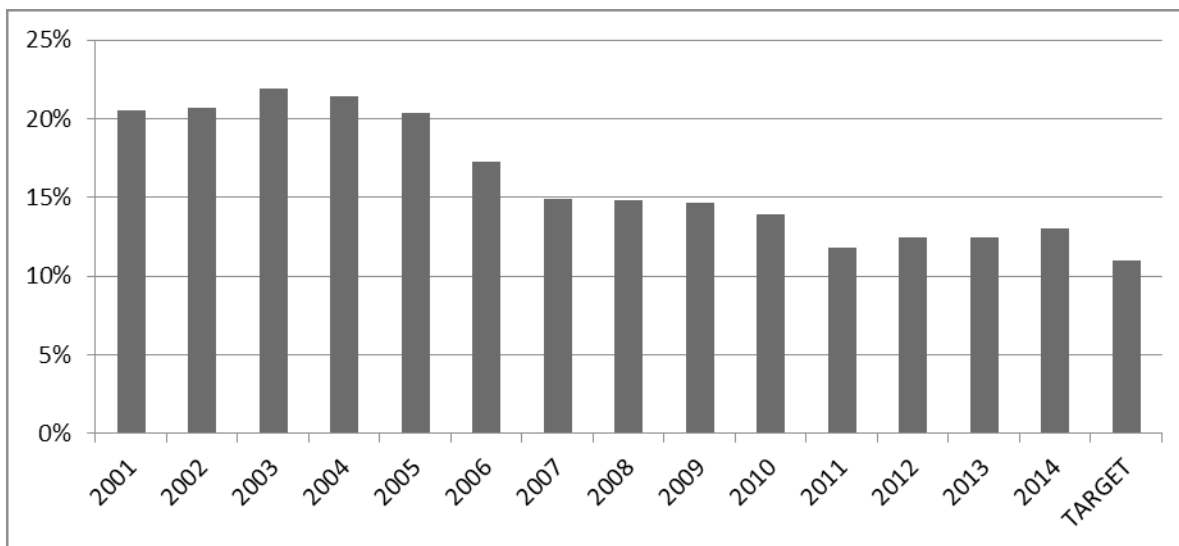


Таблица 4: Процент на преждевременно напусналите училище преди завършване на средно образование

Делът на завършилите висше образование сред 30-34 годишните за разглеждания период от 2000 до 2013г. се увеличава с около 10% и достига стойност от почти 30% в края на разглеждания период. Тези данни подсказват за потенциал за изпълнение на поставената цел.

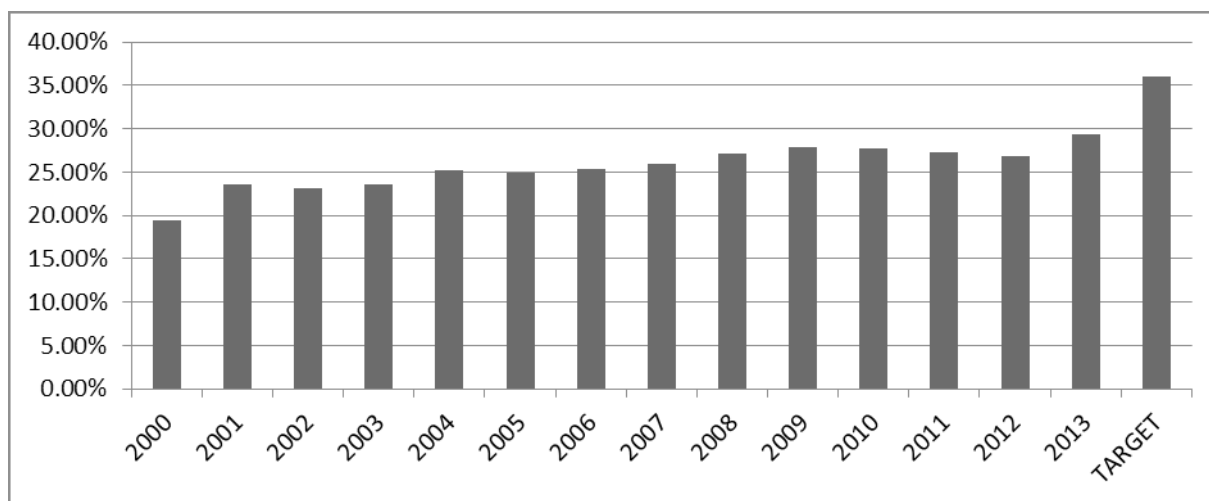


Таблица 5: Население с висше образование между 30-34 години, 2000-2013г., България

Пета цел: Насърчаването на социалното включване, в частност чрез намаляване на бедността

По тази цел се наблюдават два основни индикатора за бедността - дял на хората, които са в риск от бедност (относителна бедност) и дял на хората, които живеят в материално лишение. От 2000 г. до 2008 г. равнището на бедност в България се задържа на относително постоянно ниво, което е свързано с възходящото развитие на българската икономика и наблюдаваният в следствие на това значителен растеж на доходите в страната. Към края на 2008 г. най-рискови групи се явяват безработните лица, малцинствените групи и лицата в неравностойно положение. Конюнктурната ситуация в национален и международен план се определя от намаляло търсене, задържане и дори намаляване на номиналните доходи и повишаваща се безработица. Най-високата цел следва да се определи за групата на безработните, не само защото рискът от бедност за тях е най-голям, а и защото този индикатор е неразривно свързан и с индикаторите за бедността сред децата. 5.3. Прогноза за изпълнението на целта е да се постигнат 260 000 души по-малко бедни, като количествената цел следва да се базира на данните за 2009 г.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

При средно заложен в Стратегия Европа 2020, 75% заетост на работната сила между 20-64 г.,

България поема ангажимент в своята Стратегия България 2020 да постигне 76% заетост при 63.9% през 2011г. Минималният темп на нарастване навежда на мисълта, че не би било възможно постигане на такъв резултат при текущото икономическо състояние на страната. Поставянето на реални цели в дългосрочен план е необходимо за постигане на плавен, но постоянен ръст на заетостта и от там евентуалното понижаване на безработицата (тъй като едното не води непременно до другото);

Инвестициите в НИРД са напълно недостижими, като се има предвид резултатите до 2014 година по този показател. Извода е, че от една страна оставането в застой на страната ни и пътят без изход от икономическата и политическата криза няма да позволят да се постигнат планираните резултати за инвестиции в този сектор.

Получаването на енергия от възобновяеми енергийни източници е в другата крайност, където е предвидена много по-малка цел в сравнение с увеличаващия се технически капацитет на България. Тук целта трябваше да е поне 20%, колкото е и средно очакваната стойност за ЕС.

Преждевременно напусналите училища да се сведат до 11% през 2020 г. е една приблизително реалистична прогноза на фона на текущото състояние по този показател(13%). Въпреки това тук трябва да има стремеж да се доближи този процент до средния заложен за ЕС;

Относно процента на висшестите през 2020 г.(36%), това е постижима цел, заради демографското състояние на страната ни. По-малкия брой население във възрастовата група 20-29, заедно с увеличеното предлагане на висше образование би довело до много висок процент на новозавършили висшисти, а от там и повишаване на общия брой население между 30-34г. с висше или равностойно на висше образование;

Поставените стойности за ЕС от 20 млн. по-малко хора изложени на риск от бедност или изключване са една добра и оптимистична прогноза. За България броя на бедните трябва да намалее с 260 000 души при спад от 67 000 през 2011 спрямо 2007г. На теория тази цел е постижима, но на практика вероятно – не. Това е така, защото България все още се намира в тежко икономическо положение, пазара на труда не работи по най-добрия начин, а нивата на заетост и безработица отделят доста голям кръг от хора в риск от бедност.

ЛИТЕРАТУРА

Василева, Л.и кол., 2005, „Регионална икономическа политика“, Тракия М, с.158

Гайдарджиева, В., 2013, „Регионална политика“, изд. Тракийски университет, с. 56;

Национална програма за развитие „България 2020“, разработена 2010г.

<http://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/main-tables> - Евростат, основни данни за петте цели на стратегия „Европа 2020“

www.minfin.bg/document/8030:1 Позиция на република България относно стратегия „Европа 2020“

УПРАВЛЕНИЕ НА РИСКА В ПУБЛИЧНИЯ СЕКТОР

проф. д-р Серафим Петров
Международно висше бизнес училище, Ботевград
доц. д.ик.н. Атанас Близнаков
доц. д-р Ангел Георгиев
Нов български университет, София

RISK MANAGEMENT IN THE PUBLIC SECTOR

Seraphim Petrov
Atanas Bliznakov
Angel Georgiev

ABSTRACT: In the process of modernization of the public sector in the Republic of Bulgaria, risk management was introduced permanently, as a key element in the management of any public body. Risk management is legally defined as one of the mandatory elements of financial management and control by the Financial Management and Control in the public sector.

The risk is not just a concept, it is a characteristic that can be registered to be collected in a specific situation, to analyze the data with statistical methods to measure risk. On this basis can be assessed, how big a risk and manage.

The risk is objective phenomenon. It is inevitable, can not be removed, but can be limited, transferred, divided, covered and managed.

The process of risk management begins with defining the objectives of the organization and the individual structural units in it.

Best practices in this area give rise to claims that whatever the nature of the risk, any impact - positive and / or negative impact on the organization, reflects, ultimately, on its financial performance.

KEYWORDS: Law on financial management and control in the public sector; stages of risk assessment; identify, assess and control risks; monitoring of risks; Committee on Risk Management; SMART criteria; strategic or/and operational objectives, regulatory risks, political risks, financial risks, methods of risk analysis

I. Въведение и цели

В процеса на модернизация на публичния сектор в Република България, методът за управлението на риска е въведен трайно, като един от ключовите елементи в управлението на всяка една публично - правна организация. Управлението на риска е нормативно определен, като един от задължителните елементи на финансовото управление и контрол чрез Закона за финансовото управление и контрол в публичния сектор.

Предназначението на процеса по управление на риска е да даде разумна увереност, че целите на организацията ще бъдат постигнати. Т.е. независимо колко добре е структуриран и управляван, вътрешният контрол в една организация не може да предостави на ръководството абсолютна увереност по отношение постигането на целите на организацията. Възможността да се получи абсолютна увереност е ограничена от следното:

- Организацията не може да предвиди и управлява всички рискове, застрашаващи постигането на нейните цели;
- Разходите за вътрешния контрол не трябва да надвишават очакваните ползи от него.

Въвеждането на системата за управление на рисковете осигурява на ръководството на организацията достатъчно предварителна информация за потенциалните събития застрашаващи целите и възможните методи за намаляване на негативното им влияние и вероятността от настъпването им.

Въвеждането на система за управление на риска във всяка една организация е процес, а не еднократен акт, т.е. това е процес, който се развива поетапно - от една страна следва да се изгради

институционална рамка (процедури, правила и отговорни длъжностни лица) на системата за управление на риска, отчитайки способностите на съответната организация, а от друга - да се формират необходимите знания и умения в съответните длъжностни лица и да се осигури практическо въвеждане на процеса на управление на риска.

Целта на настоящия доклад е да се представят етапите при оценка на риска, опит за въвеждане на общи единни правила и единна процедура за създаване и поддържане на система за управление, въвеждане на стандартизиран подход, който да позволи навременно предприемане на адекватни действия спрямо идентифицирани рискове, застрашаващи постигането на целите на организацията.

Целите на управление на риска са:

- Формиране на съзнание и разбиране за процеса по управление на риска на всички равнища;
- Постигане на организационна култура по отношение на управлението на риска и на отговорност, свързана с управлението на риска на всички равнища;
- Обхващане на всички рискове и на тяхното добро управление в рамките на риска;
- Внедряване на управлението на риска като част от процеса по взимане на решения. Това включва свързване на идентифицираните рискове и контролни дейности със стратегическите и оперативни цели на организацията, като част от процеса по планирането.

II. Същност на процеса по управление на риска

Рискът не е само едно понятие, то е характеристика, която може да бъде регистрирана, да бъдат събрани данни в конкретна ситуация, да се анализират данните със статистически методи и да се измери риска. На тази основа може да се прецени, колко голям е даден риск и да се управлява.

1. Управление на риска

Дефиниция за управлението на риска се съдържа в Закона за финансовото управление и контрол в публичния сектор (ЗФУКПС): *„Управлението на риска включва идентифициране, оценяване и контролиране на потенциални събития или ситуации, които могат да повлияят негативно върху постигане целите на организацията, и е предназначено да даде разумна увереност, че целите ще бъдат постигнати“*, като се доразвива в Методическите насоки по елементите на финансовото управление и контрол: *„Управление на риска е процесът по идентифициране, оценяване и мониторинг на рисковете, които могат да повлияят върху постигане на целите на организацията и въвеждането на необходимите контролни дейности, с цел ограничаване на рисковете до едно приемливо равнище“*.

Управлението на риска е динамичен процес, който следва да осигурява добро разбиране на потенциалните заплахи, действия или събития, които могат положително или отрицателно да повлияят на способността на конкретната организация да постигне своите цели, както и навременното им идентифициране, предприемане на подходящи действия за управление, наблюдение и докладване.

2. Роли и отговорности на участниците в процеса на управление на риска

Съгласно ЗФУКПС: *„(1) Ръководителите на организациите ... отговарят за осъществяване на финансовото управление и контрол във всички ръководени от тях структури, програми, дейности и процеси при спазване на принципите за законосъобразност, добро финансово управление и прозрачност. (2) Ръководителите на всяко ниво в организациите... отговарят и се отчитат пред горестоящия ръководител за своята дейност по отношение на финансовото управление и контрол в структурите и звената, които ръководят. „*

Съгласно ЗФУКПС: *„Ръководителите ... могат да делегират правомощията си по този закон на други длъжностни лица от ръководената от тях организация, като в тези случаи определят конкретните им права и задължения. „*

Това налага създаването на Комитет по управление на риска, който се сформира на основание ЗФУКПС и Закона за администрацията. Това създава предпоставки за постоянни наблюдения на процесите по управление на рисковете в рамките на организацията.

Комитетът по управление на риска трябва да се състои от специалисти в различни области, които са свързани с функциите на организацията. Членовете на комитета следва да притежават добро разбиране за дейностите по „политиките”, както и експертни познания, умения и опит за оценяване и управление на комплексни рискови фактори. Комитетът по управление на риска, всъщност е помощен орган, чиято основна роля е централизираното управление на риска, чиито председател координира, осъществява и контролира дейностите по идентификация, анализа и оценката на рисковете, свързаните с дейността на организацията; предлага мерки за управление на рисковете; приема и предлага за утвърждаване планове за управление на рисковете, координира, контролира и отчита тяхното изпълнение; координира, осигурява методически и контролира разработването на правила, процедури, политики и стандарти за оперативен контрол и управление на риска;

Отговорностите при оценката на риска по отношение на управлението на риска включват следното:

- Идентифициране на значимите рискове за различните структури (дирекция /отдел /сектор);
- Оценка на влиянието на идентифицираните рискове върху постигането на стратегическите и оперативните цели на структурните звена;
- Оценка на вероятността рисковете да се сбъднат;
- Обобщаване информацията (изготвяне на риск - регистър) на съответното структурно звено;

3. Описание на процеса по управление на риска

Управлението на риска е задължителен елемент от процеса на цялостното управление на публичната организация. Известно е, че всяка една организация е динамична и е свързана с непрекъсната промяна на ресурси (времеви, финансови, човешки) следователно винаги съществува определен риск, който е необходимо да бъде управляван. Целта на управлението на риска в организацията е увеличаване до максимална степен на вероятността за положително въздействие върху дейността ѝ, и намаляване до минимална степен вероятността за отрицателно въздействие.

Основните изисквания, които поставя ЗФУКПС към ръководителите на организациите, са те да възприемат управлението на риска като ключова дейност, допринасяща за постигане целите на организациите, да документират решенията и действията, които са предприели за управление на идентифицираните рискове и да осигурят периодичен преглед на процеса, с оглед неговата актуалност.

Бихме могли да изведем следната рамка за управление на риска, съдържаща следните елементи:

- Оценка на вътрешната среда - чрез въпросници и обобщаване на информацията;
- Определяне целите на организацията - разработен и утвърден стратегически и оперативен план, с ясно дефинирани стратегически и оперативни цели;
- Идентифициране на събитията - потенциалните събития, които могат да повлияят негативно върху постигането на целите на организацията;
- Оценка на риска - потенциалните събития трябва да бъдат оценени от гледна точка на вероятността да настъпят, както и въздействието, което ще окажат;
- Определяне на реакция спрямо риска – избор на своевременна реакция към събитията;
- Толериране - приемане на риска на равнището, на което е оценен. Такава реакция е възможна само, ако определени рискове имат ограничено (незначително) влияние върху постигане на целите;
- Ограничаване на риска (третиране) - въвеждане на контролни дейности, с цел ограничаване на неговото въздействие или вероятност за настъпване;
- Прехвърляне - застраховане на потенциалното събитие;
- Прекратяване на дейността, която го създава;
- Споделяне - споделяне на риска между отделни организации от публичния и частния сектор, с които съответната организация има изградени взаимоотношения.

Оценката на риска играе ключова роля при избора на подходяща реакция. Към един и същи риск могат да бъдат предприети действия, включващи комбинация от горепосочените реакции на риска.

Контролните дейности при отделните реакции са дейности, които организацията ще

извърши, когато прецени, че реакцията спрямо съответния риск трябва да бъде „Толериране“ или „Прехвърляне“, като „Толерирането“ се съпътства от контролна дейност „Мониторинг“. Тези обстоятелствата могат да повишат рейтинга на даден риск и той да попадне в категорията рискове, които трябва да бъдат третирани или „прехвърляни“. „Прекратяване на дейността“ е реакция, която не е препоръчителна за организация от публичния сектор. Това противоречи на регламентацията.

Извод: Във всяка една, вече изградена структура в организацията, е важно осигуряване движението на информацията и комуникацията, свързани с управлението на рисковете, както и осъществяването на мониторинг, изразен в наблюдение и координиране на процесите по управление на риска и постигнатите резултати.

4. Основни фактори на влияние върху процеса по управление на риска

Определяне на целите на организацията - основна предпоставка за ефективното управление на риска е определянето на ясни цели и тяхното разбиране. Правилното идентифициране на рисковете е невъзможно да бъде извършено, ако в организацията не е въведен адекватен процес на целеполагане. Целите трябва да бъдат разбрани от всички ръководители и служители в организацията, за да се осигури тяхното постигане чрез изпълнение на конкретни дейности и задачи.

Всяка поставена цел, която трябва да бъде постигната през годината (включително, когато тя представлява междинен етап от дългосрочен проект) следва да отговаря на изброените по-долу критерии (SMART критерии):

- S (Specific) - Специфична
- M (Measurable) - Измерима
- A (Attainable) - Постижима
- R (Realistic) - Реалистична
- T (Time-bound) - Ориентирана във времето

Анализът на напредъка по постигането на целите се извършва на базата на ясно определени индикатори (критерии), съгласно които към крайния срок се определя дали целта е постигната успешно.

Оперативна среда – средата, в която работи администрацията на организацията е рамката, в която следва да се прилага управлението на риска. Тя включва външни и вътрешни фактори, които влияят на нейната дейност.

- Външни фактори са: съществуващата нормативна уредба, общественото мнение, икономическите условия на страната, финансирането и наличието на бюджетни ограничения и др.;
- Вътрешни фактори са: организацията на оперативните дейности в администрацията, наличните ресурси, разполагаемите финансово -счетоводни функции и тези на ИТ-системите, новите дейности, операции или функции, вътрешно реструктуриране на дейности и др.

5. Етапи на процеса по управление на риска

Обективната основа на риска е в многовариантния, вероятностен характер на поведението на елементите в средата, в която се осъществява управленския процес, а също и в липсата на обективна, еднозначна, своевременна информация за бъдещото поведение. Рискът е обективно явление. Той е неизбежен, не може да бъде премахнат, но може да бъде ограничаван, прехвърлян, разделян, покриван и управляван.¹

Процесът по управление на риска включва следните етапи:

- ✓ Идентифициране на риска;
- ✓ Анализ и оценка на идентифицираните рискове;

¹ Независимо колко добре е структуриран и управляван, вътрешният контрол в една организация не може да предостави на ръководството абсолютна увереност по отношение постигането на целите на организацията. Възможността да се получи абсолютна увереност е ограничена на следните фактори:

- Организацията не може да предвиди и управлява всички рискове, застрашаващи постигането на целите и;
- Разходите за вътрешния контрол не трябва да надвишават очакваните ползи от него. Поради тези ограничения е постижимо само разумно ниво на увереност.

- ✓ Реакция на рисковете;
- ✓ Документиране;
- ✓ Мониторинг и докладване.

Идентифициране на риска

При управлението на риска като процес, предназначен да даде разумна увереност², за постигане целите на организацията, следва дейностите по управление на риска да бъдат сведени до приемливи нива на т.нар. критични рискове, които биха могли да повлияят негативно над ефективността, ефикасността и икономичността на ресурсите, използвани за постигането на тези цели. Следователно процесът по управление на риска започва с определяне на целите на организацията и на отделните структурни звена в нея. Процесът по управление на риска следва да бъде съобразен със стратегическите и оперативните цели, външните и вътрешните условия, както и с целите, които могат да се променят, поради което управлението на риска също е динамичен процес. Той е част от цялостното управление на организацията и би трябвало да се осъществява от всички нейни йерархични нива.

Идентифицирането на рисковете, които са свързани с постигането на определена стратегическа или оперативна цел, следва да бъде извършен въз основа на следните последователни действия:

- Стратегическа или оперативна цел;
- Определяне на неблагоприятните събития (рискове), които могат да настъпят и да повлияят на определена дейност / процес.

При идентифицирането на рисковете, трябва да бъдат взети в предвид:

- Всички отношения на организацията с външни организации, граждани, медии, изпълнители по договори и др.;
- Вероятностите за възникването на такива, при изпълнението на нови проекти или дейности;

Поради необходимостта да се отдели сериозно внимание на основните рискове, с които се сблъсква всяка организация, по принцип не е възможно да бъдат идентифицирани и управлявани повече от 20-30 риска в нея. Ето защо е необходимо вниманието да се концентрира в идентифициране на най-важните (съществените) рискове. Това са тези, за които съществува най-голяма вероятност да настъпят и с най-голямо потенциално влияние върху постигането на стратегическите и оперативни цели.

Рисковете могат да възникнат по различни причини и в резултат от промените на различни фактори. Някои от тях са сравнително лесно предвидими, а за други е необходим по-задълбочен анализ. Групирането на рисковете по области улеснява идентифицирането на конкретните рискове.

След като са дефинирани целите за всяко структурно звено, ръководството и служителите, ангажирани със съответните дейности са в позиция да идентифицират критичните рискове, които биха могли да възпрепятстват постигането на целите.

***Извод:** При идентификацията на рисковете акцентът трябва да бъде поставен върху сравнително малък брой ключови рискове, които е необходимо да бъдат управлявани.*

Групи рискове:

Рискът в публичния сектор може да се класифицира на следните групи:

- **Нормативен** - група рискове, свързани с изменение на нормативната уредба, приложимо право, неточни и непълни предложения за промяна в нормативната уредба, договорни отношения с контрагенти;
- **Политически** - група рискове свързани със смяна на правителството, което може да предизвика промяна в стратегическите и оперативни цели и приоритети на министерството.

Ние разглеждаме четири основни области, в които възникват възможности за политически риск: На макро и на микро равнище и формите на проява на този риск.¹

Може да имаме макро риск и микро риск:

	Извънреден риск	Правителствен риск
Макро риск	Революция	Промени в инвестиционното законодателство
Микро риск	Тероризъм	Търговски регулации

Финансови рискове:

- **Бюджетни** - група рискове свързани са финансиране, бюджетна субсидия и средства от ЕС;
- **Нередности** - загуба на активи, разполагаемите ресурси са недостатъчни, за да осигурят желаните превантивни действия;
- **Застраховане** - незастраховани рискове или неприемлива цена на застраховането;
- **Инвестиции** - неподходящи инвестиционни решения;
- **Финансови задължения** - отговорност на организацията за причинени вреди на трети лица.

Рискове на дейността:

- **Стратегически рискове** - те могат да повлияят върху постигането на стратегическите цели на организацията (определянето на неточни и/или непостижими цели, фактическото не съответства на очакваното);
- **Оперативни рискове** - група рискове, свързани с ежедневното изпълнение на оперативните процеси и дейности;
- **Информация / технологии** - група рискове, свързани с качеството на информацията (базата данни), остаряла, неточна или непълна информация, неотроризиран достъп, повлияване може да доведе до вземането на погрешни управленски решения;
- **Репутация** - лоша репутация и последиците от нея;
- **Проекти** - осъществяване на проекти без необходимата оценка на риска;

Рискове, свързани са управлението на човешки ресурси:

- Група рискове, свързани са административния капацитет, човешки ресурс, координация и комуникация, натиск за постигане на целите, неосигуряване на здравословни и безопасни условия на труд.

Важно: - да са използват възможности за **нововъведения**, познаване на **добрите европейски практики**, въвеждане на **нови подходи** с необходимата оценка на риска.

Методи за анализ на риска:

Основните методи за анализ на риска са:

- Традиционни методи за проучване: кабинетни проучвания (база данни, минал собствен опит, опит на други фирми в аналогична ситуация) и полеви проучвания (чрез анкети, експерти, наблюдения, експерименти);
- Експертни методи за проучване: Мозъчна атака (резултатите са списъци на най-вероятните източници на риск, качествена оценка на възможните взаимодействия, на резултатите, изложени на риск); Метод Делфи (интеративна експертна оценка с по-голяма целенасоченост с наличие на въпросник, метод с по-голяма независимост и по-прецизно определяне на преобладаващата оценка, подходящ за стандартни проблеми); *Mind Mapping* (графичен метод за изобразяване на асоциативното мислене и разкриване на връзката между отделните неща,

в частност – връзката и взаимодействието между отделните източници на риска).³

Методите за идентифициране на рисковете при определени дейности на организационните структури се изразяват в извършване на анализ на процесите, анализ на документите, проверка на място за идентифициране на текущ проблем в дейността, с включване на анкетни карти и анкетиране, и други методи по преценка на ръководителите на административните звена. Идентифицирането на риска се извършва от работни групи по оценяване на риска по структурни звена и в резултат от този етап се изготвя Списък на идентифицираните рисковете за всяко от тях.

При избор на методи се съблюдава принципа, че разходите по управление на риска трябва да бъдат пропорционални на получените ползи.

Методите, при които голямото намаление на риска може да бъде постигнато с изключително малки разходи, следва да се предпочитат, като методите могат да се комбинират. Рискове, които са по-малко вероятни, но с голяма степен на въздействие, при които решение само от икономическа гледна точка не е оправдано, следва също да бъдат отчитани.

Анализ и оценка на идентифицираните рисковете

Оценката на риска се извършва на базата на двуфакторен модел, където оценяваните фактори са:

- Вероятност за проявление на риска⁴

голяма	среден приоритет	висок приоритет
малка	нисък приоритет	среден приоритет

- Анализ на основните дейности / процеси – чрез общи или специфични методи за анализ.

Интерпретация на рисковете:

- **Критични рискове** - това са рисковете, които притежават и двата фактора. Обикновено това е група рискове, които изискват незабавното внимание и подробно разглеждане на дейностите, свързани с управление на риска.
- **Непредвидени рискове** - тези рискове трябва да бъдат контролирани преди „системните рискове“, тъй като въздействието им може да бъде значително, въпреки че вероятността да се случат е по-малка отколкото при критичните рискове. За такива рискове обикновено се взимат предпазни мерки (например избухване на пожар).
- **Системни рискове** - тези рискове са с голяма вероятност да се случат, но въздействието им е сравнително ниско. За такива рискове обикновено се взимат предпазни мерки. По-скоро трябва да се има предвид ефектът на натрупването (например поредица от малки проблеми с голямо въздействие при натрупване или системно нарушение).
- **Релевантни рискове** - основани на рискова допустимост, тези рискове привличат или не привличат внимание. Това зависи от наличните ресурси и от изискванията на заинтересованите страни.

Реакция на рисковете

След идентифициране на рисковете се вземат решения относно подходящата реакция към всеки от рисковете:

³ Петров С., Управление на риска, София, Авангард Прима, 2015, с. 14

⁴ Пак там

- **Ограничаване на риска** - ограничаването на риска представлява намаляване или третиране на риска чрез прилагане на контроли (например, чрез законодателството, партньорство и сътрудничество, повишаване на ефикасността на контрола чрез засилване на съществуващите контроли или въвеждането на нови и т.н.) с цел да се намали остатъчният риск. Решението да се ограничи даден риск изисква: адекватен подбор на действията в съответствие с оценката на риска; добро разбиране в сферата на вътрешния контрол; внимателно анализиране на разходите и ползите от контрола; дефиниране на специфични дейности за ограничаване или третиране на риска и ясно определяне на роли и отговорности. Рисковете, обект на тази реакция трябва да се наблюдават периодично.
- **Прехвърляне на риска** - прехвърляне или споделянето на риска по същество означава да се влезе в партньорство с трета страна, така че той да бъде управляван съвместно. Типични примери за прехвърляне на риска са застраховането, публично - частните партньорства, различни споразумения и др. Подобни схеми позволяват достъп до допълнителен ресурс (например контролни дейности или опит и квалификация), като в същото време ограничават възможността от загуба на контрол над дейностите, която е възможна при 100% прехвърляне на трета страна или недопустима по същност.
- **Толериране на риска** - приемането или толерирането на даден риск означава, че организацията поема риска без да предприеме конкретни мерки за управлението му. След приемане на такова решение, следва периодично да бъде наблюдаван и преоценяван риска, за да може при необходимост да бъде избран друг подход за управлението му. Решението да се толерира даден риск трябва да бъде взето имайки предвид оценката на риска, последствията за постигането на целите, риск апетита и правните последици (например, решението да не се предприемат действия може да доведе до по-голям риск). Причините да се толерира даден риск без по нататъшни действия за управлението му могат да бъдат:
 1. Действията по ограничаването на риска са свързани със съществени контролни дейности, разходите за които значително надхвърлят ползите.
 2. Поемането на риска е свързано със самото развитие на организацията, т.е. за да постигне целите си, тя трябва да остане гъвкава към променящата се среда, да извършва нови дейности и прилага нови методи на работа и да търпи развитие, което би било ограничено в контролирана среда.
 3. Управлението на риска е извън контрола на ръководството и/или неизлагането на риск би могло да означава преустановяване на дейности, които са от ключова важност за организацията.
- **Прекратяване (избягване) на риска** - избягването на даден риск означава да се прекратят дейностите, свързани с потенциалното му проявление. Подобно решение би могло да означава, че Комитетът по управление на риска следва да преразгледа поставените цели и доколко те са изпълними и съвместими с останалите цели и основни дейности. Комитетът трябва да разгледа и приложимите регулаторни изисквания и ограничения, за да прецени дали е допустимо дадена дейност да не се извършва или да не се оперира в определена среда. Следва да се разгледат и възможности за избягване на риска в определена степен, т.е. дадени цели или дейности да бъдат частично променени или преустановени, както и да се установят възможностите поставените цели да бъдат постигнати по различен от предвидения начин. В публичния сектор възможностите за прекратяване на риска са твърде ограничени, тъй като стратегическите цели се определят от правителствени програми, а оперативните - от правилник за дейността на организацията.

Документиране

Всяка основна дейност, свързана с управлението на рисковете, е необходимо да бъде документирана, за да се осигури проследимост на целия процес. Документирането включва описване по подходящ начин на идентифицираните рискове, както и на всеки етап от процеса по управление на риска, избраната подходяща реакция на риска и служителите, които отговарят за изпълнението на тези

действия в определени срокове. За документирането на резултатите се изготвя риск – регистър, който е със съдържание на идентифицираните съществени рискове, както и оценката на тяхното влияние и вероятност.

Мониторинг и докладване

Мониторингът (наблюдението) е най-важната стъпка от цялостния процес на управление на риска, тъй като осигурява ранно предупреждение за рисковете, които могат да се сбъднат и материализират. Осъществява се систематично наблюдение на регистъра на риска, с периодични прегледи. Определени рискови могат да бъдат преглеждани по-често, в зависимост от тяхната специфика и особена значимост. Периодично се извършва и преглед на процесите по управление на риска, като често се изготвят доклади за тях, чрез които може да се реши предприемането на по-нататъшни конкретни мерки по отношение на риска.

III. Устойчиво развитие

Устойчивото развитие е в пряка зависимост от политиката по управление на риска. Като потвърждение на това становище може да бъде посочена Концепцията за устойчиво развитие.

Концепция за устойчиво развитие е насочена към постигане на:

- Икономически просперитет – т.е. осигуряване на дългосрочна конкурентоспособност, жизненост и просперитет на организацията и създаване на възможности за качествена заетост, справедливо заплащане и достойни условия на труд;

- Социално равенство и сближаване;

- Опазване на околната среда и културно-историческото наследство.

Концепцията за устойчиво развитие се базира на два основни принципа: дългосрочното планиране и минимизиране и управление на риска или принцип на предпазливостта – т.е. когато има неяснота относно очакваните резултати трябва да се извърши пълна оценка и да се предприемат съответните действия, за да се реагира адекватно на риска.

Извод: Значението и ролята на управлението на риска за устойчиво развитие се определя от:

- Понижаване на вероятността от настъпване;

- Ограничаване на неблагоприятното влияние на рисковите събития върху очакваните резултати, при минимизиране разходите на средства, т.е. не на всички разходи на организацията.

Това управление в тесен смисъл е по същество управление на чистия риск.

В основата на управлението на рисковете са процеси свързани с идентификацията, анализа на рисковете и вземането на решения, които включват последствията от настъпването на рисковото събитие.

Устойчивото развитие, което е в пряка зависимост от политиката по управление на риска се превръща в официална политика, основавана на широк набор от принципи и препоръки за действие, както и на конкретни ангажименти на организациите, устремени към темповете на устойчиво развитие.

Добрите практики в тази област дават основание да се твърди, че независимо от характера на риска, всяко отражение – положително и/или отрицателно върху организацията, рефлектира, в крайна сметка, върху финансовите ѝ показатели. Поради, което се разработва стратегия за управление на риска, като в нея акцентът се поставя върху организационния риск. Финансовият или инвестиционен риск са обект на финансовата стратегия, продуктовата, пазарната и т.н., но за нуждите на управление на организационния оперативен риск е необходимо създаването на отделен документ, който да бъде интерпретиран в светлината на визията, мисията на организацията и формулираните общи, ясни цели.

Актуалните тенденции на устойчивото развитие, съдържа една обща тенденция: вечното търсене

на опиращ се върху числата подход, който да даде автоматичен отговор на търсените въпроси. За съжаление това търсене все още е безрезултатно и трудно постижимо. Подробното планиране е обречено на провал, тъй като се съпътства от неизбежни рискове като промяна на събитията, несъвършенство при изпълнението на задачите, независимата воля на участниците и т.н. Връх вземат човешките характеристики: лидерство, морал и инстинктивните умения на добрите управляващи. Изготвянето на Стратегия за управление на риска не е план за продължителни действия. Тя е еволюция на една основна идея в обстановка на постоянно променящи се обстоятелства (рискове), които е задължително да бъдат изследвани.

Постигане на търсените резултати от дадена политика, зависят все повече от знанията, уменията и правилните управленски действия, включително и тези при оценяване на риска. Това означава, че всеки от нас следва да работи с максимум енергия, да бъде по-добър дори от това, за което само е мечтал. Мечтата е да виждаме този промени във всички дейности на публичните организации.

IV. Заключение

Тъй като естеството на всяка дейност предполага развитие във времето с множество алтернативни варианти на протичане, рискът не може да бъде напълно предвиден, а още по-малко – избегнат. Тази невъзможност предполага търсене на варианти за неговото управление. Това търсене е залегнало в стратегиите за управление на риска в съвременните организации и е неизменна част от цялостния им мениджмънт.

ЛИТЕРАТУРА

Петров С., Управление на риска, Авангард Прима, С., 2015 г.

Петров С., С. Велева-Стефанова, Количествени методи и задачи в управлението, Авангард Прима, С, 2010.

Дилков Цв., Управление на риска, София, 2011 г.

Танев Т., Държавничеството, София, 2013 г.

ВЪЗМОЖНОСТИ ЗА ПОСТИГАНЕ НА БАЛАНС МЕЖДУ ОБЩИНСКИТЕ РАЗХОДНИ ОТГОВОРНОСТИ И ПРАВОМОЩИЯ ПРИ ПРЕДОСТАВЯНЕ НА ПУБЛИЧНИ УСЛУГИ

ас. д-р Емил Мутафов

Тракийски университет, Стара Загора

POSSIBILITIES TO BALANCE THE MUNICIPAL EXPENDITURE RESPONSIBILITIES AND POWERS OF THE PROVISION OF PUBLIC SERVICES

Emil Mutafov

ABSTRACT: It is possible to obtain imbalances within certain territorial level (e.g. municipalities), if there is „limits“ in the distribution of resources between different types of services, or the powers of local authorities, respectively heads of budgetary units in decision-making spending.

The purpose of this report is to examine the structure and expenditure responsibilities of municipalities' budgets on certain public services and to give an assessment for the allocation of resources, responsibilities and powers between central and local authorities in the provision of these services.

KEYWORDS: Public services, expenditure responsibilities, allocation of resources, central and local authorities.

ВЪВЕДЕНИЕ

Всички институции, включително и териториалните органи за управление функционират ефективно и ефикасно, ако имат отговорност да предоставят публични услуги, съобразени с принципа на субсидиарност, имат достатъчно ресурси за да могат да финансират тяхното производство и предоставяне, и правомощия да вземат решения за изразходване на ресурсите и предоставяне на услугите на потребителите.

За съжаление, често този баланс между услуги, ресурси и правомощия е нарушен. Обикновено централната власт задържа „за себе си“ ресурсите и правомощията, а прехвърля надолу отговорностите за предоставяне на услугите. Това води до липса на достатъчно средства в общините за предоставяне на услугите, което води до съкращаване на обхвата на потребителите, или до намаляване на качеството на услугите. При равни други условия, на централно равнище се получава „свръхфинансиране“, което води до неефективно използване на публичните ресурси.

Дисбаланси могат да се получат и в рамките на определено териториално равнище (например общините), ако има „ограничения“ при разпределението на ресурсите между отделните видове услуги, или в правомощията на местните власти, съответно ръководителите на бюджетните звена при вземане на решения за изразходване на средствата.

Нарушаването на справедливостта в разпределението на отговорности, ресурси и правомощия често е следствие от липсата на връзка между местната общност и избраните от нея представители в местната власт. Това води до липса на зависимост на местната власт от нейните данъкоплатци и избиратели, което се отразява негативно върху избора на подходящите услуги, определянето на местните цели и приоритети за развитие, ефективността на използване на местните публични ресурси.

Адекватната национална политика за създаването на баланс на всяко равнище на териториално управление с цел по – ефективно функциониране на публичните институции се нарича децентрализация на публичното управление. За първи път в България се заговори за провеждането на национална политика за децентрализация през 2001 г. когато се подписа споразумение между Правителството на Република България и НСОРБ за прехвърляне на услуги, ресурси и правомощия към общините. Оттогава политиката за децентрализация върви с бавни и неуверени стъпки, а през 2009 г. правителството фактически се отказа от нейното провеждане. Преди една година на централно ниво отново проявиха желание към сътрудничество с местните власти и продължаване на политиката за децентрализация. Разработи се временна програма за децентрализация за 2014 – 2015 г. Предстои разработването на нова четиригодишна Програма за изпълнение на Стратегията за децентрализация.

Всичко казано до тук обуславя актуалността на проблема и необходимостта от изследвания, с които да се разгледат в детайли разпределението на публичните услуги между различните нива на управление и съответно разпределението на разходните отговорности.

Предмет на изследването са броя и видовете общински публични услуги, както и структурата

на финансовите разходи и разходните отговорности на местните власти. Обект на изследването са разходната част на общинските бюджети.

Целта на тази статия е да изследва структурата на разходните на общините и да се направят изводи относно баланса при разпределяне на отговорностите между властите в България.

За постигане на целта се открийха следните задачи:

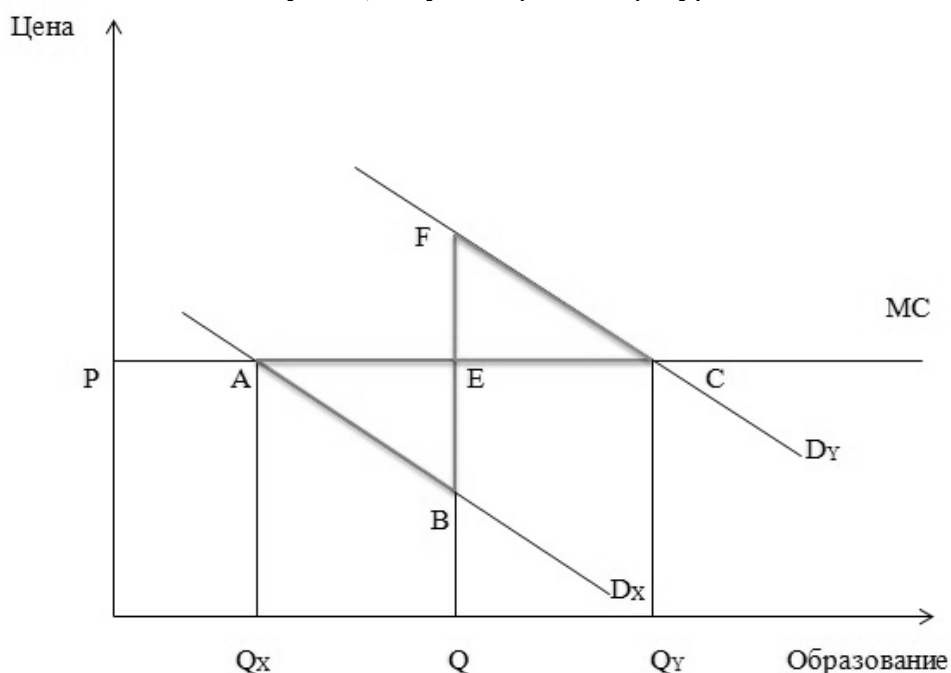
- Определяне на вида и броя на предлаганите услуги в общините в България;
- Дефиниране на видовете общински разходи и разходни отговорности;
- Анализ и оценка на общинските разходни отговорности за периода 2007-2013;
- Изводи от получените резултати.

РАЗПРЕДЕЛЕНИЕ НА ПУБЛИЧНИТЕ УСЛУГИ МЕЖДУ ЦЕНТРАЛНАТА И МЕСТНАТА ВЛАСТИ

Всяка една страна избира какъв да бъде обхватът на публичните услуги, които ще предоставя и тяхното разпределение по нива на териториално управление. „Има набор от функции, които са типично национални, защото са неделими. Най – голямата е националната отбрана външната политика, държавното управление и контрола на връзките между по – ниските правителствени равнища.“, казва Джордж Стилър, професор в Колумбийския университет. От друга страна кой би осигурил и предоставил най – добре услугата „Чистота“? Разбира се, най – близкото ниво на управление до едно домакинство. Стремещт е да се предоставят възможно най – качествените и общодостъпни публични услуги от подходящото ниво на управление.

Уолъс Оутс развива теоремата за чистите загуби на благосъстояние, ако всички публични услуги се предоставят от централната власт. Тя гласи: „За едно публично благо – потреблението на което е предназначено за цялото население, но по географски региони и при което разходите на централното правителство са еднакви за всички юрисдикции /общини/, то за местната власт винаги ще бъде по – ефективно да доставят Парето – ефективните количества благо, отколкото централната власт да достави каквото и да е еднакво количество във всички общини.“ (Стилър, Г., 1957).

Пример за доказване на тази теорема може да е услугата „Образование“. Нека приемем, че населението на една страна е разделено на две общини (юрисдикции) – X и Y, а във всяка от тях се доставя едно и също количество от услугата „Образование“. Разходите са еднакви за двете общини, съответно количеството и качеството също. Ако проследим нуждите на двама потребители от всяка община ще се стигне до следната ситуация, визуализирана на фигура 1.



Фигура 1: Теорема на Оутс за генериране на чисти загуби на благосъстояние

Кривата D_Y показва търсенето на услугата от жителите на община Y , а D_X на тези от община X . Пределните разходи за предоставяне на публичната услуга /МС/ са постоянни и цената за всеки желаещ да потреби услугата е P . За да имаме ефективно потребление, количеството трябва да е Q_Y за потребителя от община Y и Q_X за този от община X . При централизирано доставяне на публичната услуга „Образование“ количеството ще е еднакво за двете общини – в точка Q . Извода е, че потребителят от община X ще получи Q /количество/ образование, което е неефективно *много* за него, а потребителят от община Y ще получи същото Q /количество/ образование, което за него е неефективно *малко*.

При желание потребителят Y може да ползва допълнително единици образование $/Q_Y - Q/$, но трябва да е готов да заплати цена равна на четириъгълника FCQ_YQ , при реални разходи за доставяне на това количество образование – ECQ_YQ . От тук следва, че потребителят Y е генерирал чиста загуба на благосъстояние, равна на площта на триъгълник FEC . В обратния случай при потребителя X – за да не получи принудително количество $/Q - Q_X/$ от услугата „Образование“ той е готов да заплати сума равна на трапеца $ABQQ_X$, при реален разход равен на правоъгълника $AEQQ_X$. От тук чистата загуба на благосъстояние за потребителя X е равна на площта на триъгълник ABE .

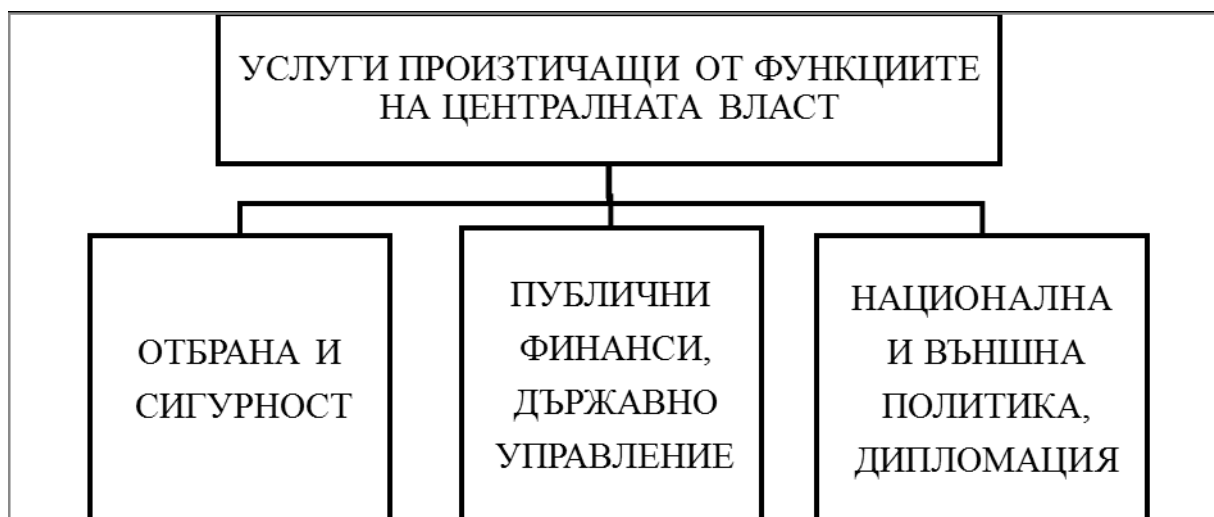
Заклучението е, че при централизирано доставяне на една публична услуга се генерират чисти загуби на благосъстояние и за двамата потребители. Ако една община може да достави самостоятелно такова количество, каквото е необходимо на нейните жители, тези загуби на благосъстояние ще се избегнат.

В подкрепа на теоремата на Оутс е принципа на субсидиарност, който гласи, че *най – добрия начин за задоволяване на потребителите е дадения вид услуга да се предоставя от най – ниското ниво на управление, което може да я предложи. Целта му е да доближи упражняването на компетентността на възможно най-близко до гражданите равнище* (Оутс, Y , 1972).

Ако всички публични услуги се предоставят от централната власт, то тяхното качество би се влошило, а полезността за потребителите би намаляла. В ЕХМС е записано, че *местното самоуправление е правото и реалната възможност за местните власти да регулират и да управляват в рамките на закона, на тяхна отговорност и в интерес на тяхното население, съществена част от обществените дела*.“ (ЕХМС, 1985г.)

България, която е подписала ЕХМС още през 1995г., се опитва да разпредели публичните си услуги по начин, отговарящ на изискванията ѝ. Актуално разпределение в България на основните публични услуги може да бъде направено в различни категории според нивата на управление.

На първо място са услугите, които са присъщи на централната власт не само в България, но и в повечето страни по света.

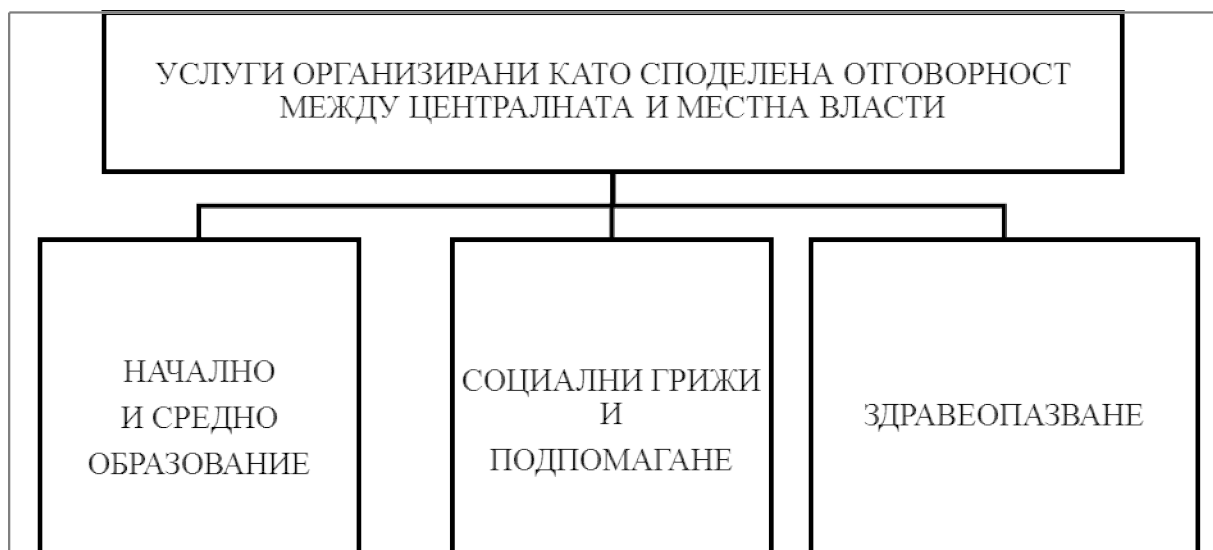


Фигура 2: Услуги произтичащи от централната власт

Предоставянето на тези услуги не е обвързано с определена територия или район. Те са еднакви по количество и качество за всички граждани, обитаващи дадена страна. Централната власт е основно отговорна за публичните услуги с най – голямо покритие, тези които трябва да са общодостъпни за всички граждани. Тъй като, държавата не може да се справи самостоятелно с част от тези национални

услуги, тя си взаимодейства с местните власти, за да е по – ефективен и по – качествен крайния резултат.

Предвид тези отношения /централна – местна власт/, могат да се обособят и услуги организирани чрез споделена отговорност. Тези публични услуги са от национален интерес, но организацията им е най – ефективна на местно равнище.

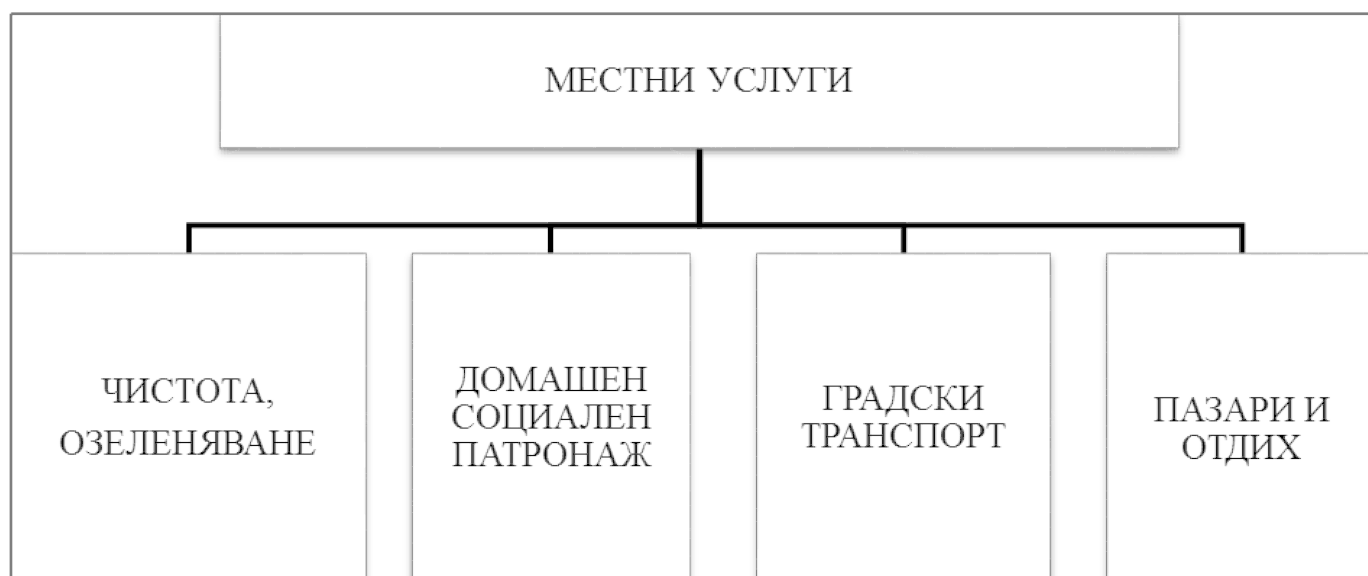


Фигура 3: Услуги организирани като споделена отговорност

Основни характеристики на този вид услуги са:

- използват се локално и организацията им е най – ефективна на местно ниво;
- същевременно задоволяват потребности, нужди и интереси от местно и национално ниво.

Следващият вид услуги са местните. Характерно за тях е, че се ползват по места и са изцяло в компетенциите на местната власт. Предоставянето на един или друг вид услуга зависи изцяло от общините. Примери за услуги от този вид са отбелязани в фигура 4.



Фигура 4: Услуги, функция на местната власт

Местните услуги имат за цел да задоволят потребностите на населението на дадена териториална структура /село, град, община/. Те се организират и предоставят от местната власт, тъй като тя може най – добре да прецени нуждите на населението.

Предвид правилното разпределение на публичните услуги между централната и местната власти може да се каже, че е за предпочитане изпълнението на обществените задължения да бъде възложено по принцип на властите, които са най – близо до гражданите. Възлагането на задължения на друга власт трябва да бъде съобразено с мащаба и естеството на задачата и изискванията за ефективност и икономия.(ЕХМС, 1985)

ВИДОВЕ ОБЩИНСКИ РАЗХОДИ

Разходите за основни публични услуги предлагани в българските общини могат да бъдат структурирани по функции според единната бюджетна класификация. Разходите на общините са разпределени в девет функции, като всяка от тях включва дейности със сходен характер.

Функция 1: Общи държавни служби – тази функция е разделена на дейности, които включват разходи за контролни органи, общински служби и дейности; общински администрации, общински съвети;

Функция 2: Отбрана и сигурност – тази функция включва дейности свързани с отбраната, вътрешния ред и сигурност; защита на населението, управление на дейности при стихийни бедствия и аварии“ – превантивна дейност за намаляване на вредните последствия от бедствия и аварии, доброволни формирания за защита при бедствия и аварии и др.

Функция 3: Образование – тази функция включва дейности, като целодневни детски градини и обединени детски заведения, подготвителна група в училище, общообразователни училища, общежития, столове и други дейности свързани с образованието.

Функция 4: Здравеопазване – към тази функция се отнасят дейности свързани с управлението, контрола и регулирането на здравеопазването, рехабилитация, психиатрични болници, детски ясли и яслени групи в ОДЗ, здравен кабинет в детските градини и училищата и др.

Функция 5: Социално осигуряване, подпомагане и грижи – функцията включва дейности, като домашен социален патронаж, програми за временна заетост, домове за стари хора, домове за деца, приюти, защитени жилища и др.

Функция 6: Жилищно строителство, благоустройство, комунално стопанство и опазване на околната среда – шеста функция се отнася до дейности по „Жилищно строителство, благоустройство, комунално стопанство“ – към тази група спадат дейности, като осветление на улици и площади, водоснабдяване и канализация и др.; „Опазване на околната среда“ включва дейности по озеленяване, чистота, геозащита, пречистване на отпадъчните води от населените места и др.

Функция 7: Почивно дело, култура, религиозни дейности – функцията включва дейности „Почивно дело“ – тук е включено всичко свързано с почивното дело и социалния отдых; „Физическа култура и спорт“ – присъщи за тази група дейности са специализирани спортни школи, спорт за всички, спортни бази и др.; „Култура“ – дейностите свързани с тази група са театри, читалища, оркестри и ансамбли, музеи, зоопаркове, библиотеки и др.;

Функция 8: Икономически дейности и услуги – функцията е съставена от „Селско стопанство, горско стопанство, лов и риболов“ – в тази група спадат дейности свързани с рибарство, развитие на селските райони, растениевъдство и др.; „Транспорт и съобщения“ – тук основните дейности са свързани с автомобилния транспорт; „Туризм“ – управление, контрол и регулиране на дейностите по туризма, туристически бази и други дейности по туризма; „Други дейности по икономиката“ – това са общински пазари и тържища, реклама и маркетинг, издателска дейност и печатни бази и др.

Функция 9: Разходи неklasифицирани в другите функции – по тази функция се извършват разходи, които не са упоменати в никоя от другите осем. Възможни дейности, които попадат в тази функция са разходи по лихви и резерв(Единна бюджетна класификация, 2015г.).

Друг вид разделение на общинските разходи е по икономически елементи. Ето и видовете разходи, които могат да се обособят в рамките на дадена дейност:

- Трудови разходи – това са средствата, които са нужни за работни заплати, всички видове осигуровки и други възнаграждения;

- Разходи за издръжка – това са средства необходими за храна, битови сметки, командировки и други текущи разходи при предоставянето на дадената услуга;

Капиталови разходи – това са средства, които се инвестират в ДМА, ремонти на ДМА и

ОБЩИНСКИ РАЗХОДНИ ОТГОВОРНОСТИ

Разходните отговорности се изразяват в свободата при изразходване на средствата от общинския бюджет за предоставяне на делегирана или местна публична услуга до потребителя.

Общинските публични услуги могат да бъдат разделени според обхвата им на:

- Делегирани – тези услуги са задължителни за всички общини. Без значение дали живеят в по – голямо или по – малко населено място, всички граждани трябва да има равен достъп до образование, социални услуги и т.н., когато има нужда от това.

- Местни – тези услуги не са задължителни за всички общини. Те се предлагат в тези населени места, където има нужда от тях. Например би било неефективно и ненужно въвеждане на градски транспорт в малки общини, където разстоянията не са големи, а потенциалните потребители са малко.

Обикновено трудовите разходи в една общинска администрацията се осигуряват чрез държавен трансфер, а разходите за издръжка и капиталовите са осигурени чрез средства придобити от собствени приходи на общината. Предвид това разходните отговорности могат да се определят по следния начин:

- Пълни разходни отговорности – пример за такъв случай може да бъде местна публична услуга, като за нейното финансиране има пълна отговорност общината. Тя може да определя за кой вид местна публична услуга колко средства да се отделят и най – важното, да преразпределя тези средства между услугите /различните дейности/, ако това е необходимо.

- Смесени /частични/ разходни отговорности – такъв случай може да има при предоставянето на делегирана публична услуга, т.е. средствата за тази услуга са придобити чрез държавен трансфер /определен вид субсидия/ и не могат да се изразходват за нищо друго освен за предоставяне на точно определената услуга.

- Липса на разходни отговорности – това са случаи, в които местната власт е само изпълнител на определена услуга, а всички средства са осигурени чрез държавни трансфери. Пример може да се даде с провеждането на избори. Централната власт използва вече изградените местни структури, за да осигури достъп до избирателна секция на всички граждани. Разходите се определят изцяло от държавата, а общините помагат организационно.

За да се определят разходните отговорности на централната и местната власти, трябва да се вземе предвид, че разходите за публични услуги са организирани по следния начин:

- Делегираните дейности се финансират чрез общата субсидия за делегирани дейности, частично от целевата субсидия за капиталови разходи и с допълващо финансиране /възможно финансиране от собствени приходи/;

- Местните дейности се финансират предимно от собствени средства, както и с изравнителна субсидия и частично от целевата субсидия за капиталови разходи;

- По правило капиталовите разходи се финансират от собствени средства и заеми.

	Финансиране	
Функции	Държавни трансфери	Собствени приходи на общините
Общи държавни служби	1. Трудови разходи 2. Издръжка	1. Трудови разходи 2. Издръжка 3. Капиталови разходи
Отбрана и сигурност	1. Трудови разходи 2. Издръжка 3. Капиталови разходи	1. Издръжка
Образование	1. Трудови разходи 2. Издръжка 3. Капиталови разходи	1. Трудови разходи 2. Издръжка 3. Капиталови разходи
Здравеопазване	1. Трудови разходи 2. Издръжка 3. Капиталови разходи	1. Трудови разходи 2. Издръжка 3. Капиталови разходи
СОПГ	1. Трудови разходи 2. Издръжка 3. Капиталови разходи	1. Трудови разходи 2. Издръжка 3. Капиталови разходи
ЖСБСКООС		1. Трудови разходи 2. Издръжка 3. Капиталови разходи
ПДКРД	1. Трудови разходи 2. Издръжка 3. Капиталови разходи	1. Трудови разходи 2. Издръжка 3. Капиталови разходи
ИДУ	1. Издръжка	1. Трудови разходи 2. Издръжка 3. Капиталови разходи

Таблица 1: Разходи по функции според произхода на средствата

Предвид сложната организация на изразходване на средствата за публичните услуги, те могат да бъдат разделени по функции и икономически елементи според източника на финансиране /държавен трансфер или местни собствени приходи/. В таблица 1 е направено разделение на функциите и кой вид разходи /по икономически елементи/ от кои средства се финансира. Разходите могат да се направят за сметка на държавни трансфери, които се получават от централния бюджет към общините или за сметка на собствените приходи на общината, придобити от местни данъци и такси и др. От информацията в таблица 1 могат да се направят следните изводи относно общинските разходи по функции:

- В зависимост от вида на предлаганата услуга разходните отговорности на общините могат да са силно ограничени, ако средствата постъпват в общинския бюджет чрез държавни трансфери /целеви субсидии/;
- Общините са свободни да изразходват, разпределят и прехвърлят средства придобити или като собствени приходи /местни данъци и такси и др./ или под формата на средства от общи трансфери. Тези характеристики има само изравнителната субсидия
- В повечето случаи делегираните публични услуги се нуждаят от финансиране и със собствени приходи на общините, на чийто територии се предоставят;

Финансирането на общински услуги чрез целеви държавни трансфери от централната власт дава право на общините да изразходват средствата само за точно определените услуги, без значение състоянието на останалите /за едни публични услуги може да имаме дефицит на средства, а за други – излишък/.

АНАЛИЗ И ОЦЕНКА НА ОБЩИНСКИТЕ РАЗХОДНИ ОТГОВОРНОСТИ

Анализът и оценката на общинските разходни отговорности дават информация за свободата на местната власт при определяне, планиране и преразпределяне на общинските разходи. В таблица 2 са

описани правомощията на централната и местната власти.

Разходи по икономически елементи	Определяне	Планиране	Правомощия на местната власт за преразпределение на разходите
Трудови разходи	ЦВ, МВ	ЦВ, МВ	Малки правомощия за делегираните дейности; Големи за местните
Издържка	МВ, ЦВ	МВ, ЦВ	Големи правомощия
Капиталови разходи	МВ, ЦВ	МВ, ЦВ	Частични правомощия

Таблица 2 Разпределение на правомощията по общинските разходи

От таблицата по-горе е видно, че общините /местната власт/ имат по – големи правомощия за определяне, планиране и преразпределение на капиталовите разходи и тези за издържка. Относно трудовите разходи местната власт има малки правомощия за преразпределение на разходите на делегираните дейности.

Чрез изчисляване на дела на местните разходи от общите могат да се направят изводи относно степента на местните разходни правомощия. В таблицата 3 са поместени данните за разглеждания период:

Години	2007	2009	2011	2013
Дял на местните от общите разходи	55,7%	52,3%	47,9%	46,9%

Таблица 3: Дял на местните от общите разходи

Както се вижда от таблицата по-горе делът на местните разходи от общите бележи спад за целия разглеждан период. Намаляващата тенденция по този показател означава, че обхватът на разходните правомощия на местните власти намалява. От това следва и намаляващото влияние на общините при вземане на разходни решения, а това е неправилната посока на процеса на децентрализация.

Анализът и оценката на общинските разходни отговорности изисква да се разгледа структурата на разходите в разрез делегирани и местни дейности, както за всички общини, така и по групи. Важното при разглеждането на разходите в този разрез е делът на местните разходи. Това са разходи за местни дейности със средства генерирани от собствени приходи /местни данъци, такси и др./. Именно тези средства общините могат да преразпределят в рамките на бюджета за най – належащите си нужди в дадения момент. Затова е важно за тяхната самостоятелност, каква част от разходите са местни и каква делегирани. Ето и средните резултати за всички общини и тези по групи, поместени в таблица 4.

	2007		2009		2011		2013	
	Делегирани	Местни	Делегирани	Местни	Делегирани	Местни	Делегирани	Местни
Група 1	45,5%	54,5%	50,3%	49,7%	60,5%	39,5%	57,6%	42,4%
Група 2	46,1%	53,9%	49,3%	50,7%	58,1%	41,9%	56,8%	43,2%
Група 3	50,2%	49,8%	58,4%	41,6%	57,2%	42,8%	58,8%	41,2%
Група 4	45,7%	54,3%	50,8%	49,2%	50,4%	49,6%	51,9%	48,1%
Група 5	32,6%	67,4%	33,2%	66,8%	35,6%	64,6%	40,5%	59,5%
Всички общини	44,3%	55,7%	47,7%	52,3%	52,1%	47,9%	53,1%	46,9%

Таблица 4: Структура на разходите „делегирани – местни“ за всички общини по групи.

В рамките на разглеждания период се наблюдава намаляване на местните разходи и увеличаване на делегираните. Това означава, че:

- Местната власт е с намаляващи правомощия за изразходване на средствата от бюджета си, тъй като процентно намаляват местните разходи, за които общините имат пълни правомощия. Увеличението на дела на делегираните разходи води до по – големи ограничения за местната власт;

- За периода 2007 – 2013 местните разходи средно за всички 264 общини в България са намалели с около 9%.

Тенденциите относно намаляване дела на местни разходи за всички общини не е задължително да бъдат същите и при различните групи общини, разделени според броя на населението им. Според таблица №21 могат да се направят следните изводи:

- При най – малките общини в България /група 1/ се наблюдава спад на дела местни разходи спрямо делегираните в периода до 2011г., след което има леко повишение. Цялостният резултат е спад на местните разходи с 12%. Това показва, че през 2013г. са намалели местните правомощия на общините от група 1 спрямо 2007г. Относителния дял на местните разходи, сравнен с този за всички общини е по – малък;

- В общините от група 2, с население между 10 000 и 49 999 души, резултатите са сходни с тези от група 1. По същия начин се наблюдава спад на местните и съответно увеличаване на делегираните разходи до 2011г. След това за 2013г. има минимално повишение до 43,2% – местни разходи, които спрямо тези за всички общини /46,9%/ имат по – малък дял;

- Група 3 са с най – ниски стойности на дела на местни разходи за целия разглеждан период, с изключение на 2011г. Тенденцията за намаляване на местните разходи и съответно местните правомощия за изразходване на средства от бюджета е запазена. Оказва се, че тази група общини независимо от по – големия среден брой жители се справя по – зле с генерирането на собствени средства;

- При общините от група 4, с население над 100 000 души, се наблюдава намаляване на дела на местните разходи, но той остава по – висок от средния за страната. Данните от таблица № показват, че след спадът през 2009 делът на местните разходи остава стабилен до края на разглеждания период и към 2013г. е 48,1%;

- За група 5 данните от 2007г. относно дела на местните разходи са високи (67,4%) – доста над средното за страната/55,7%/. Това показва голяма самостоятелност на Столична община и независимост при вземане на решения за изразходване на средства от бюджета си. През разглеждания период се наблюдава спад на местните разходи и през 2013г. те са 59,5% от общите, но отново този процент е доста над средното за страната и над стойностите в другите групи общини.

В обобщение на анализа на видовете разходи в разрез делегирани – местни дейности, за всички общини и по групи, могат да се открият най – важните моменти, както следва:

- Местните разходи намаляват своя дял, както за всички общини, така и по групи според населението си. Това довежда до намаляване на разходните отговорности на общините.

- Колкото по – голяма е една община се наблюдава и по – висок процент на местните разходи от общите. Изключение правят само общините от група 3, които имат по – малък дял на местни разходи спрямо групи 1 и 2.

- Групи 1,2 и 3 имат по – нисък дял на местни разходи спрямо средния дял за всички общини, докато Групи 4 и 5, точно обратно, имат по – висок дял на местни разходи сравнен със средния за страната.

- Разнообразието и големия брой публични услуги предлагани в група 5, напълно кореспондират с данните за дела на местните разходи, който показва, че тя е най – независима и с най – големи разходни отговорности спрямо другите групи и спрямо средните стойности за страната;

Наблюдава се увеличаване на трудовите разходи за сметка на капиталовите за всички общини в

България, независимо от тяхната големина. Това е една нормална реакция в условията на криза. Реално чрез тези промени в структурата на разходите се увеличава дела на държавните трансфери поради намаляване обема на собствените приходи.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Проблемът с общинските разходни правомощия се изразява в невъзможността на общините да разпределят и изразходват финансовите си средства за делегирани дейности, както те преценят за добре. Защо това е така? Централната власт е поела ангажимент към обществото да осигури определени публични услуги, с еднакво качество за всички граждани на страната. За да постигне това, държавата делегира дейности на общините и чрез различни видове субсидии ги финансира. Понеже целта е да се предложат делегираните услуги с определено качество (еднакво за всички), централната власт държи общините да похарчат получените средства точно за тези услуги.

В резултат от тази политика се получава така, че в една община е възможно да има 1 млн. лв. за някоя делегирана дейност (здравеопазване, образование или др.), които не се използват в определен момент, а в същото време има нужда от 10 000 лв. за друга дейност (местна) и общината не може да прехвърли средства от едната към другата. Това води до неефективна финансова политика по вина на държавата. Алтернативата за намиране на нужните 10 000 лв. е изтегляне на заем и плащане на лихва в бъдещ период. Това може да се избегне, ако прехвърлянето можеше да се осъществи, а липсата за делегираната дейност възстановена в бъдещ период след генериране на собствен приход от общината.

Решение на поставения проблем може да бъде прехвърляне на повече разходни правомощия от централната власт към общините. Това трябва да стане постепенно, в определени граници и с подходящ последващ контрол. Тези условия са необходими, тъй като местната власт не може да се натовари изведнъж с много нови промени, а контрол от страна на държавата трябва да има, поне в началото, докато процеса на децентрализация е в развитие.

Проблемът с разходните правомощия на общините не се отнася за това дали една услуга е делегирана или местна, а какви права и задължения има местната власт. Знае се, че разходите за местни дейности са от собствени приходи и общините нямат никакви ограничения при изразходването им. За по – лесното проследяване на разходните отговорности при делегираните услуги, видовете разходи бяха разделени по икономически елементи – трудови, капиталови и разходи за издръжка. При делегираните услуги в повечето случаи разходите за издръжка са за сметка на собствени средства на общините и те нямат ограничения с изразходването им. По правило основната част от капиталовите разходи също са от собствени средства, но има и друга част от целева субсидия. Трудовите разходи са придобити чрез субсидии от държавата, от които една част могат да бъдат преразпределени за други дейности, но друга част не могат. Предложението е да се дадат повече правомощия на общините за изразходване на средства от субсидиите, които в момента се отпускат целево.

ЛИТЕРАТУРА

Европейска харта за местно самоуправление, чл. 3 и 4, 1985 г

Stigler, G., “The Tenable Range of Functions of Local Government”, “Federal expenditure policy for economic growth and stability”, 1957, p.218

Oates, W. E. , Fiscal Federalism, New York: Harcourt Brace Jovanovich, 1972, p.32 – 35. Теорема за децентрализация на Оутс

<http://www.minfin.bg/bg/page/253> - Единна бюджетна класификация, 2015 г.



SCIENTIA EST LUX