

ИКОНОМИЧЕСКИ УНИВЕРСИТЕТ – ВАРНА
VARNA UNIVERSITY OF ECONOMICS



95 ГОДИНИ
ИКОНОМИЧЕСКИ УНИВЕРСИТЕТ – ВАРНА
Г О Д И Ш Н И К

Излиза от 1927 година

ТОМ 85 / 86

2013 – 2014

AN ANNUAL BOOK

Published since 1927

VOLUME 85 / 86

2013 – 2014

ВАРНА VARNA

2015

РЕДАКЦИОННА КОЛЕГИЯ:

проф. д-р ик.н. Бойко Атанасов – главен редактор
доц. д-р Виолета Димитрова – зам.- главен редактор
проф. д-р ик.н. Димитър Радилев
проф. д-р ик.н. Ивона Якимова
проф. д-р ик.н. Гено Генов
проф. д-р Пламен Илиев
проф. д-р Евгени Станимиров
проф. д-р Стефан Вачков
проф. д-р Стоян Стоянов
доц. д-р Тодорка Атанасова
доц. д-р Светлозар Стефанов
доц. д-р Стоян Маринов
доц. д-р Петя Данкова
доц. д-р Добрин Добрев

Редактор *Весела Мръвкова*

Предпечатна подготовка *Мария Янчева*

Издателство „Наука и икономика”

Икономически университет – Варна

Дадена за печат 08.10.2015 г. Издателски коли 24.9

Формат 70x100/6

Тираж 200

Адрес: Икономически университет – Варна,

Бул. „Княз Борис I” 77

Секретар *Елисавета Маринова*

Отпечатана в печатна база

на Икономически университет – Варна

ISSN 0861-6752

С Ъ Д Ъ Р Ж А Н И Е

1. **Проф. д-р Пламен Илиев**
95 години Икономически университет – Варна7
2. **Проф. д-р ик. н. Николинка Сълова**
Макроикономическата среда и развитието
на търговията в България в годините на преход 12
3. **Проф. д-р ик. н. Ивона Якимова**
Глобалните индекси в системата на международните
икономически сравнения53
4. **Доц. д-р Венелин Георгиев,**
гл. ас. д-р Рени Петрова
Адаптация на модела на Алтман към българските
публични дружества 107
5. **Гл. ас. д-р Йордан Иванов**
Взаимовръзка на кариерното образование и разходите
за подбор, обучение и адаптация на служители 152
6. **Гл. ас. д-р Пламен Павлов**
Иновационна активност в индустриалните предприятия
от Варненска област за периода 2009 – 2013 г.214
7. **Гл. ас. д-р Калин Господинов**
Възможности за количествено измерване
на трансакционните разходи на микрониво257

C O N T E N T S

- 1. Prof. Dr Plamen Iliev**
95th anniversary of University of Economics – Varna7
- 2. Prof. Dr Ec. Sc. Nikolinka Salova**
The macroeconomic environment and the development
of trade in Bulgaria in the years of transition 12
- 3. Prof. Dr Ec. Sc. Ivona Yakimova**
The global indexes in the system
of international economic comparisons53
- 4. Assoc. Prof. Dr Venelin Georgiev,
Chief Assist. Prof. Dr Reni Petrova**
Adapting Altman's model to Bulgarian public companies 107
- 5. Chief Assist. Prof. Dr Yordan Ivanov**
The interrelation between career education and the costs
of selection, training and adaptation of employees 152
- 6. Chief Assist. Prof. Dr Plamen Pavlov**
Innovation activity in industrial enterprises from
the Varna region for the period 2009-2013 214
- 7. Chief Assist. Prof. Dr Kalin Gospodinov**
Possibilities for quantitative measurement
of transaction costs at the microlevel257

INHALTSVERZEICHNIS

- 1. Prof. Dr. Plamen Iliev**
95 Jahre Wirtschaftsuniversität Varna7
- 2. Prof. Dr. W. W. Nikolinka Salova**
Makroökonomisches Umfeld und Entwicklung
des Handels in den Jahren des Übergangs 12
- 3. Prof. Dr. W. W. Ivona Yakimova**
Die globalen Indexe im System
der internationalen Wirtschaftsvergleiche53
- 4. Doz. Dr. Venelin Georgiev,
Hauptass. Dr. Reni Petrova**
Umsetzung des Z-Faktor-Modells von Altman
bei bulgarischen börsennotierten Unternehmen 107
- 5. Hauptass. Dr. Yordan Ivanov**
Das Verhältnis zwischen der Karrierebildung
und den Ausgaben für die Auswahl,
die Ausbildung und die Anpassung von Angestellten 152
- 6. Hauptass. Dr. Plamen Pavlov**
Die Innovationsaktivität in den industriellen Betrieben
im Verwaltungsgebiet Varna für den Zeitraum 2009-2013214
- 7. Hauptass. Dr. Kalin Gospodinov**
Möglichkeiten für die quantitative Messung
der Transaktionskosten auf mikroökonomischem Niveau257

СОДЕРЖАНИЕ

1. Проф. д-р Пламен Илиев
Экономическому университету в Варне – 95 лет7
2. Проф. д-р эк. н. Николинка Сылова
Макроэкономическая среда и развитие торговли
в Болгарии в годы перехода 12
3. Проф. д-р эк. н. Ивона Якимова
Глобальные индексы в системе международных
экономических сопоставлений53
4. Доц. д-р Венелин Георгиев,
гл. асс. д-р Рени Петрова
Адаптация модели Алтмана к болгарским
публичным обществам 107
5. Гл. асс. д-р Йордан Иванов
Взаимосвязь карьерного образования и расходов на подбор,
обучение и адаптацию служащих252
6. Гл. асс. д-р Пламен Павлов
Инновационная активность в индустриальных
предприятиях Варненской области за период 2009 – 2013 год.214
7. Гл. асс. д-р Калин Господинов
Возможности количественного измерения
транзакционных расходов на микроуровне257

**ТЪРЖЕСТВЕНО СЛОВО ПО СЛУЧАЙ
95 ГОДИНИ ОТ СЪЗДАВАНЕТО
НА ИКОНОМИЧЕСКИ УНИВЕРСИТЕТ – ВАРНА
(20 МАЙ 2015 Г.)**

**Проф. д-р П л а м е н И л и е в
Ректор на Икономически университет – Варна**

Скъпи гости,
Уважаеми колеги, студенти, приятели,



Казват, че споделената радост е двойна радост. Вашето присъствие днес ме убеждава в това. Благодаря ви, че сте тук, за да отбележим заедно 95-ия рожден ден на Икономически университет – Варна. Малко по-късно, през есента на тази година, ще отпразнуваме и стогодишнината на старата класическа сграда на университета. Ние, наследниците на тези, които създадоха първото Висше търговско училище в България, имаме привилегията, че началото е положено смело и обмислено преди 95 години, което ни дава възможност с възрожденски дух да постигаме успехи и в новата история на нашата Алма матер. Имаме същевременно и задължението: всяко следващо поколение да добавя поне толкова енергия и страст за знание, за наука и развитие, колкото са дали първостроителите.

Да бъдеш част от институция, чиято история пази факти, с които всеки би се гордял, е изключителен дълг, чест и отговорност. А честта и отговорността са гръбнакът на достойнството. Включително – и на националното. Затова ние пазим тази история, имаме ангажимент да я дописваме и да я защитаваме. Ние сме тези, които днес трябва да създават модерните образователни събития и да генерираме процеса оттук насетне.

Отчитайки мнението на работодателите и партньорите, постигнатите резултати и позитивното присъствие в публичното пространство в България и чужбина, можем да заявим, че днес Икономически университет – Варна е у-

върден и авторитетен образователен и научен център, институция – изключително устойчива на днешните предизвикателства, и е в челната петица на висшите училища в България. Днес, когато у нас съществува дефицит в партньорството между университетите и бизнеса, ние развиваме това партньорство, доказателство за което е лидерската ни позиция в осъществения, основно през 2014 г., проект за студентски практики и функциониращата от тази година „Иновативна партньорска мрежа за устойчиво взаимодействие „университет – бизнес“, разработена по ОП „Развитие на човешките ресурси“.

Във време, в което не получаваме средства за инвестиции, а субсидията за един студент по икономика вече повече от седем години продължава да бъде само от символичните 693 лв. годишно, ние осъществяваме мащабна инвестиционна програма. Наша радост са: функциониращият център за електронно обучение, модернизираният учебни зали, финансирането на научни проекти, приключилата реставрация на емблематичната за морската столица на България – сграда на Ректората, модернизираният студентско хранене, развитието на духовното пространство, новите книжарници. В години, когато не са единици тези, които критикуват съвременното поколение, заради липса на ценности, ние подхождаме с доверие към нашите студенти и реализираме политика, превръщаща университета в модерна образователна, научна и културна институция. Институция, в която младите хора откриват и развиват своя талант, своите нови интереси, включително и бъдещата академична кариера, своята възможност да започнат работа в изследователските центрове, екипите за подготовка и реализация на европроекти, библиотеката, информационния център, кариерния център, административните отдели на Университета.

През изминалите десетилетия Университетът винаги е бил духовно средище и културна територия. Тази важна роля е заложена още в етапа на проектиране на неговата стогодишна сграда от арх. Никола Лазаров, участвал в доизграждането на двореца в Евксиноград и проектирал сградата на Варненската опера. Споделени са тези творчески възделения и проекти и от скулптора Кирил Шиваров, осъществил декорацията на сградата, сътворил също и великолепните фигури на лъвовете пред Съдебната палата в София и бронзовите фигури на братята Евлоги и Христо Георгиеви пред Ректората на Софийския университет.

С тази роля е свързано и едно от важните послания, които отправя държавният глава на България в речта си при откриване на първата учебна година на 2.X.1921 г. – висшето училище да възстанови и развива стопанските и културните ценности, създадени от поколения преди това. Днес ние категорично подкрепяме търсенията на младия човек, като предлагаме привлекателен избор – университет, в който обучението и изследователската дейност са с високо качество; културният календар е неотменна част от академичния живот; а спортът е приоритет и широко поле за инвестиции. Зад тези думи не стоят обещания, а много доказателства – предпочитанията на бизнеса и публичната администрация към нашите възпитаници и тяхната успешна кариера в страната и чужбина, развитието на духовното пространство чрез ежеседмичното присъствие на киното, театъра, поезията, музикалното изкуство, функционирането на галерия „Академика“, с най-новата придобивка – двете алегии на носителя на ХердEROVA награда, почетният гражданин на гр. Варна, художникът от световна величина Стоимен Стоилов, масовизирането на спорта и постигнатите резултати в баскетболния спорт – шампионска титла и купа на БФБ за втора поредна година.

Днешният ден е празник за всеки, който през годините е прекрaчвал прага на нашата Алма матер. Това са преподавателите и служителите, възпитаниците на Университета и разбира се, преди всичко, сега обучаващите се 13 000 студенти в Икономически университет – Варна: бъдещите икономисти и управленци, бъдещите лидери в гражданското общество, надеждата за България.

Изминалите 95 години от създаването на първото Висше търговско училище в България и вековният юбилей на емблематичната за Варна сграда на Икономическия университет са повод да се обърнем отново с уважение към историята и да припомним имената и делото на вдъхновителите, положили преди близо век основния камък на икономическото образование у нас. На 14 май 1920 г. във Варна е взето решение за откриване на първото Висше търговско училище в България. Задължени сме с признателност и почит към делото на първия ректор – проф. Цани Калянджев, чиято 150-годишнина от рождението предстои да отбележим следващата година, неговите съмишленици – проф. Фьодор Белмер, проф. Оскар Андерсон, проф.

Наум Долински и техните последователи, към тогавашните председатели на Търговско-индустриалната камара – Петър Петрович, Коста Ранков, Костадин Генов, към варненските търговци, индустриалци, банкери, интелектуалци и духовенство за моралната, финансова и организационна подкрепа на инициативата за създаване на първото висше търговско училище в България и за изграждане на стратегически важната за времето връзка между европейското културно пространство и българската стопанска интелигенция.

Мисля, че е необходимо да изразим своята признателност и за финансовата подкрепа на държавата и безвъзмездно предоставената от местната власт земя за построяването на сградата на Университета. И тук, за преход към настоящето, си задавам въпроса: така ли стоят нещата днес, в съвременна България. Ще посоча само факти: въпреки отправеното искане за включване в програмата за развитие на регионите, се наложи със собствени средства да реставрираме стогодишна сграда, представляваща паметник на културата с национално значение и да модернизираме базата за студентско хранене. Въпреки многократното поставяне на въпроса за недостига на леглова база в студентските общежития (570 легла за 13 000 студенти, т.е. само 4,4% осигуреност, която е най-ниската в България), два пъти през последните две години изпълнителната власт отхвърля нашето предложение за предоставяне на земя за изграждане на учебно-спортен комплекс, включващ учебен корпус, хотелска част, плувен басейн и спортна зала за 1 500 места, при декларирано финансиране по линия на новите оперативни програми и със собствени средства. Искрено се надяваме, че тази година ще бъде решен проблемът на Колежа по туризъм и ще бъде предоставена сградата на училището по автотранспорт, без налагане на условието – ние да финансираме ремонтните дейности.

На фона на редицата ограничения, днес Икономически университет – Варна е отворил широко своите врати за младите хора на България и със своята последователна политика им показва, че когато притежават знанието, притежават и силата, и смелостта, и свободата да променят настоящето към по-добро. Във тази връзка искам да ви уверя, че Икономически университет – Варна е изцяло съпричастен и полага усилия за възможно най-доброто представяне на Варна като Европейска младежка столица 2017 г.

Сякаш има някакъв знаков смисъл във факта, че празникът на Университета ни е близо до други две емблематични дати и събития – 11 май, когато Православната църква почита светите равноапостоли, братята Кирил и Методий, и 24 май – Денят на българската просвета и култура и на славянската писменост. Нашият празник естествено се преплита с другия, всенародния, импулсивно събиращ няколко дена по-късно по площадите всички онези, които усещат знанието и духовността като основни за националното ни достолепие и идентичност.

Ренесансовото дело на славянските просветители е повод за нашата гордост, но то принадлежи на всичките народи, на цялото човечество, тъй както небето принадлежи на всички. Но сърце, в което няма олтар за братята Кирил и Методий, не е българско сърце!

Писмеността не се ражда без език. Затова, благословен да е езикът на нашите деди! На този език пеем всяка година „Върви, народе възродени...“ Едва ли има българин, който да не е запявал химна, по текст на учителя от Русенската гимназия – Стоян Михайловски, създаден през 1892 г., а само девет години по късно – през 1901 г., учителят от Ловешката гимназия Панайот Пипков композира музиката за този химн.

Времето е попиляло почти всички шрихи към портрета на Солунските братя. Ние днес целуваме ликовете, създадени по-скоро от нашето земно въображение. Сякаш те скромно са се старали да отхвърлят всеки детайл от личностната си биография, за да я вградят цялата, без остатък, в титаничното си, общочовешко дело. А може би това е точно тайното знание и завещание на светците – да нямат нищо друго, освен вяра. И да пожертват всичко за нея!

Да бъдем достойни за тях и ние, които поддържаме огъня на знанието тук, в Икономическия университет – Варна, ние – потомците на Светите братя, от днешния духовен ден на България!

Честит празник!

**МАКРОИКОНОМИЧЕСКАТА СРЕДА И РАЗВИТИЕТО
НА ТЪРГОВИЯТА В БЪЛГАРИЯ В ГОДИНИТЕ НА ПРЕХОД**

Проф. д-р ик. н. Николинка Сълова

**Рецензенти: проф. д-р ик. н. Димитър Радилев
доц. д-р Виолета Димитрова**

Предговор



Търговията е важен сектор на икономиката и на обслужващата сфера, и от нейното състояние, развитие, качествено и ефективно функциониране зависи в голяма степен както цялостният възпроизводствен процес, така и особено потреблението и благосъстоянието на населението. Мащабите на търговската дейност непрекъснато нарастват поради увеличаване обема и асортимента на производството, поради въвлечането на нови продукти на пазара от непроизводствената сфера, също поради повишаване изискванията на потреблението и на потребителите. Нарастващата търговска дейност поставя нови проблеми и предизвикателства, изисква нови и по-съвършени форми и формати, заангажира все повече материални и трудови ресурси, развива се в условията на засилваща се концентрация и конкуренция, глобални и регионални рискове и нови информационни технологии.

Управлението на търговската дейност в съвременните динамични условия на глобализация и регионализация е сложно, трудно и с висок риск. Необходимо е добро познаване на проблемите, промените, факторите и предизвикателствата цялостно в икономиката и в обществото, а също и в търговията. Това изисква и това е нашата теза – състоянието, промените, основните проблеми и предизвикателства в макросредата и в търговията да се

изследват, да се разкриват тенденции, да се предлагат новости и решения за основни страни от дейността.

Цел на студията е, в светлината на теорията, да се изследва развитието на макроикономическата среда и на търговията в България в годините на преход към пазарна икономика – макросредата, развитието на ресурсите и на основните резултати, да се разкрият състоянието и основните проблеми и предизвикателства.

Предмет на изследването е цялостното развитие и основните проблеми и предизвикателства на макроикономическата среда и на търговията в България.

Обект на изследването е макроикономиката и търговията в България.

Периодът на изследването е след 1989 г. до 2013 г. или от 10 до 25 години, като за някои изследвания периодът е по-голям.

Използвани са теоретични обобщения, анализ и синтез, статистически методи.

Разкриват се особеностите на макросредата у нас в годините на преход, за периода 1989 – 2013 г., или за последните около 25 години – състоянието и развитието основно на икономическите и демографските фактори, но и на някои други фактори. В България, в сравнение с останалите страни от Централна и Източна Европа в преход, преходът към пазарна икономика е по-бавен, упадъкът в икономиката – по-голям, по-голямо е снижението в реалните доходи и потреблението на населението, по-неблагоприятна е цялостно макросредата от недоброто управление на сменящите се правителства и голямото политическо прогивопоставяне в обществото. През годините на преход към пазарна икономика, особено през първото десетилетие, намаляват, по съпоставими цени, брутният вътрешен продукт, производството, доходите, потреблението, спестяванията, жизненият стандарт на населението, създава се несигурна икономическа среда, развива се голяма инфлация и безработица, населението намалява с над 1,5 млн. души и средно застарява. След въвеждането на валутния борд от 1.VII.1997 г. инфлацията е овладяна и се осигурява финансова стабилизация и известно нарастване в икономиката, но все още някои основни икономически резултати са по-ниски от 1988–1989 г., т.е. преди началото на прехода към пазарна икономика.

Изследва се развитието на търговията в годините на преход. Осъществява се бурно развитие на търговията, благодарение на приватизацията, реституцията и частната предприемаческа инициатива. Увеличава се бързо и с високи темпове преди всичко броят на търговците и на търговските обекти, а също на заетите лица в търговията. Търговията се превръща преобладаващо в частна (97 % от броя на обектите за търговия на дребно). Неблагоприятно е издребняването на търговската мрежа, но досегашното, преди всичко количествено увеличение на обектите, вече преминава в качествено усъвършенстване, включително и уедряване. Има и други положителни страни в развитието на търговията, които конкуренцията и силните икономически интереси осигуряват – подобряване на външния и вътрешния вид на обектите, засилена реклама, по-добро формиране и управление на стоковия асортимент, по-висока култура на търговското обслужване.

Това изследване може да се използва от изследователи, студенти и специалисти, които използват, анализират, изучават, управляват и се интересуват от проблемите на макроикономическата среда и на търговията в България.

м. Ноември 2014 г.

Глава I. Макроикономическата среда в България за развитието на търговията

1. Развитие на brutния вътрешен продукт

Макроикономическата среда се формира главно от следните предпоставки и фактори:

1. Развитие на brutния вътрешен продукт (БВП) – общо, по сектори и на 1 лице от населението.
2. Развитие на инвестициите.
3. Потребление и доходи на населението.
4. Други фактори на макросредата – особено развитие на вноса, износа и на населението.

Макросредата в България формира обстановката, общите условия и особености, при които се осъществява дейността и се формират тенденциите в развитието на търговията. Основно значение има икономическата среда, но

също и демографската, политическата, правната, осигурената сигурност, стабилност и устойчивост, а също влиянието на други фактори – териториално-географски, исторически, културни, природно-климатични и др. Благоприятната макрообкръжаваща среда стимулира икономически растеж, растеж на инвестициите и потреблението, повишено търсене, увеличение на производството, предлагането и реализацията, сравнителна стабилност и сигурност.

Развитието на търговията е свързано и се предопределя от общото икономическо развитие на страната и главно от развитието на brutния вътрешен продукт – общо и на 1 лице от населението, използването на brutния вътрешен продукт и повишаване доходите на населението, развитието на инвестициите – общо и в т.ч. в търговията, и вследствие на това – развитието на дълготрайните материални активи и особено увеличението на броя на обектите за продажби на дребно, а също на заетите лица в търговията. Следствие на общото икономическо развитие и развитието на ресурсите на търговията, а също на населението и на неговите доходи и разходи е развитието на оборота на търговията – общо и по структура.

Brutният вътрешен продукт – като обем и темпове на повишаване се приема като най-важен показател за икономическото развитие на дадена страна. Той включва всички произведени или добити продукти през годината и като обем, и като темпове на изменение, общо и на 1 лице от населението показва доколко успешно е икономическото развитие и доколко са добри възможностите за увеличение на потреблението и на инвестициите, които са негови съставни части. В него се включва и външнотърговското салдо (износ минус внос) и някои корективи.

Периодът след 1989 г., или вече 23–24 години (1989–2013 г.), се характеризира основно с преход от командно-административна към пазарна система на управление на икономиката в България. Този преход се характеризира до 1997 г. със силен спад в икономическото развитие, разруха основно в селското стопанство и индустрията, голяма инфлация, снижение на реалните доходи и на потреблението на населението, значителна безработица, несигурност, престъпност и корупция. Същевременно, преходът се характеризира с немалък външен и вътрешен дълг на страната, приватизация на държавна и общинска собственост, развитие на частната собственост, предприемачеството и конкуренцията, ново

законодателство, формирането на финансовата система и свободния пазар, развитие на гражданското общество.

В България, в сравнение с останалите бивши социалистически страни от Централна и Източна Европа, преходът е по-бавен, упадъкът в икономиката – по-голям, по-голямо е и снижението в реалните доходи и потреблението на населението, по-неблагоприятна е цялостно макросредата от недоброто управление на сменящите се правителства и голямото политическо противопоставяне в обществото.

За овладяване на голямата инфлация, за осигуряване на известна стабилност на прехода и финансово подпомагане на страната ни от международните финансови институции, у нас е въведен паричен съвет (валутен борд) от 1.VII.1997 г., като българският лев се обвързва с германската марка, а по-късно с еврото. Това стабилизира бюджета и паричното обращение, овладяна е голямата инфлация, валутният курс на лева към германската марка и после към еврото остава постоянен, а към долара и другите валути, валутният курс на лева се колебае в зависимост от колебанията на германската марка и после на еврото.

Валутният борд към края на 2013 г. действа вече над 16 години в България. След неговото въвеждане и действие веднага се появяват признаци на известно стабилизиране на икономиката, преустановява се връщането назад и падането надолу, и се отбелязва слаб растеж на брутният вътрешен продукт през периода 1998–1999 г., който през периода 2000–2008 г. достига 5–6% и малко над 6%, но през 2009 г. пада с минус 5,5% и след това е около 0,4 до 1,8% растеж в резултат на световната финансова и икономическа криза (вж. табл.1).

За първото десетилетие на прехода (1990–2000 г.) БВП по съпоставими цени от 1990 г. всъщност няма увеличение, а намаление с около 24% и през 2000 г. той представлява 75,6% от размера през 1990 г.¹

Достигнатият растеж през периода 1998–2008 г. на брутният вътрешен продукт от 2–3% до 5–6,5% е успех, но недостатъчен. Темповете на растеж следва да бъдат над 7–10%, за да може да се връщат дълговете и да се осигурява икономически растеж и повишаване жизненото равнище на населението.

¹ **Сълова, Н.** Макросредата и развитието на търговията в България. // Годишник на ИУ, том 72, Варна, 2000, с. 1–40.

Брутен вътрешен продукт в България²

Година	БВП общо		БВП на човек от населението			
	В млрд. лв. по тек. цени	Индекси към предишна година по съп. цени	В щатски долари ³ по цени за съотв. год.	Индекси		
				Базисни	Към предишна година	При ЕС = 100
1988	38,3					
1989			2454	100		
1990	45,4		1922	78,3	78,3	
1991	138,4	88,3	943	38,4	49,1	
1992	202,8	92,5	1098	44,7	116,4	
1993	298,9	97,3	1276	52,0	116,2	
1994	525,6	98,6	1147	46,7	89,9	
1995	880,3	102,9	1559	63,5	135,9	
1996	1748,7	89,9	1189	48,5	76,3	
1997	17055,2	93,1	1224	49,9	102,9	
1998	21577,0	103,5	1484	60,5	121,2	
1999 ⁴	22,8	102,4	1510	61,5	101,8	24
2000	26,8	105,4	1542	62,8	102,1	24
2001	29,7	104,1	1718	70,0	111,4	26
2002	32,4	104,9	1983	80,8	115,4	26
2003	34,3	105,0	2554	104,1	128,8	31
2004	39,8	106,7	3168	129,1	124,0	31,8
2005	45,5	106,7	3513	143,2	110,9	33
2006	51,8	106,5	4111	167,5	117,0	34
2007	60,2	106,4	5162	210,4	125,6	35
2008	69,3	106,2	6800	277,1	131,7	44
2009	68,3	94,5	6408	261,1	94,2	44
2010	70,5	100,4	6332	258,0	98,8	44
2011	75,3	101,8	7287	296,9	115,1	46
2012	78,1	103,6	7018	286,0	96,3	47
2013	78,1	100,0	7291	297,1	103,9	.

² Статистически справочник. София: НСИ, 2014, с. 121–123; 297; Статистически справочник. София: НСИ, 2012, с. 137–139; Статистически справочник. София: НСИ, 2008, с. 211; 276; Статистически справочник. София: НСИ, 2007, с. 207–208; 270; Статистически справочник. София: НСИ, 2004, с. 210–211; 302; Статистически справочник. София: НСИ, 2001, с. 185–187; 278; Статистически справочник. София: НСИ, 1999, с. 202–203; Статистически справочник. София: НСИ, 1998, с. 170–171; 221; Статистически годишник. София: НСИ, 2013, с. 147. Правят се корекции от НСИ за минали години.

³ По цени и курс на долара за съответната година.

⁴ От 1999 г. – деноминация 1 000 лв. = 1 лв.

Колебания показват и данните за БВП на човек от населението, като сравнително трайно се повишават резултатите след въвеждането на валутния борд. Същевременно, БВП на човек от населението в щатски долари след 1989 г. спада рязко и през 1991 г. е едва 38% от равнището през 1989 г., като едва през 2003 г., или след 13–14 г., достига равнището от 1989 г. От 2003 до 2008 г., или 5 години, има растеж и после отново спад в резултат на финансово-икономическата криза. При това населението на страната непрекъснато намалява, поради което БВП на човек от населението нараства по-бързо от общия му обем.

Има известно догонващо развитие у нас на БВП на човек от населението, в сравнение със средното за Европейския съюз, но засега е доста бавно. БВП на 1 лице у нас за 2012 г. достига 47% от БВП на 1 лице за ЕС, което е малко, но през 2000 г. е едва 24% от него. След 2008 г. има намаление и задръжане в растежа на БВП, което влияе неблагоприятно както върху доходите и потреблението на населението, така и върху инвестициите. С тези сравнително бавни темпове на догонване са ни необходими още 40–50 години, за да достигнем средното равнище за ЕС, при това редица страни са значително над него (за 2012 г. Люксембург е 263%, Холандия – 128%, Австрия – 130%, Ирландия – 129% и др.). Само България и Румъния са под 50% от средното за ЕС, а от по-старите членки на ЕС с лоши резултати са Гърция – 75% и Португалия – 67%.

Следователно не може още 40–50 години да догонваме средното за ЕС. Необходими са основни промени в икономическата стратегия и политика у нас.

В произведения брутен вътрешен продукт нараства ролята на услугите и намалява участието на производството (вж. табл. 2).

От произведения брутен вътрешен продукт през 1990 г. 69% е осигурен от производството (селско и горско стопанство и индустрия), а 31% от услугите (търговия, транспорт, финансова сфера и др.). През 2000 г. относителният дял на производството спада на 42%, а на услугите се повишава на 58%, а през 2013 г. дялът на производството е 36%, а дялът на услугите вече е близо 64%, включително и поради включването (след 1990 г.) на условна рента от жилищната собственост на гражданите. Нараства чувствително и

участието на търговията в БВП. При това през тези години на преход собствеността става основно частна и частният сектор има вече преобладаващо участие и най-голямо значение в икономиката.

Таблица 2

**Структура в % на brutната добавена стойност
по икономически сектори в България⁵**

Години	Селско и горско стопанство	Индустрия	Услуги	
			Общо	В т.ч. търговия
1990	18,0	51,0	31,0	.
1992	12,5	40,0	47,5	9,3
2000	14,5	27,8	57,7	9,6
2005	9,4	29,4	61,2	8,6
2010	4,9	29,5	65,6	21,0 ⁶
2012	6,3	30,4	63,3	20,1 ⁷
2013	5,4	30,8	63,8	19,5 ⁷

Това силно намаление на обема и относителния дял на произвежданата продукция е по комплекс от причини – недобро управление, ликвидирани чрез държавата и разграбване на селско-стопанските кооперации, загубване на старите външни пазари, основно в страните на бившия Съветски съюз поради политическо противопоставяне, декапитализация, ограбване и неизгодна приватизация на промишлените предприятия, намалено вътрешно потребление.

Появява се и нараства безработицата. Към м. Декември 2000 г. безработните у нас са 682 792, което е 17,9% от общия брой на зетите и безработните, а към м. декември 2013 г. са 436 300, което е 12,9%, но заедно с обезкуражените са около 20%. В същото време много млади хора емигрират и работят в чужбина, като изпращат в България голяма част от доходите си

⁵ Изчислено по: Статистически годишник. София: НСИ, 2000, с. 122–123; Статистически справочник. София: НСИ, 2001, с. 189, Статистически справочник. София: НСИ, 2003, с. 121.

⁶ Заедно с хотелиерство, ресторантьорство и транспорт.

⁷ Заедно с хотелиерство, ресторантьорство и транспорт.

във валута. В България през 2013 г. коефициентът на заетост за лицата от 20 до 64 навършени години е 63,5%, което е доста ниско (в Германия – 72,1%, Австрия – 75,5%, Дания – 75,6%, Великобритания – 74,9% и др.)⁸.

2. Развитие на инвестициите

За успешно развитие на страната са необходими инвестиции както в производствената, така и в непроизводствената сфера. При нормално икономическо развитие около 70% от БВП се използва за потребление и около 30% за инвестиции (брuto капиталoобразуване).

От данните в табл. 3 се вижда структурата на крайното използване на БВП у нас през целия период на прехода (1989–2013 г.) досега. Бруто капиталoобразуването (което е основно инвестиции в основен капитал) се колебае в много голяма степен по години. През 1989 г., т.е. преди прехода, е 33% от БВП, достига през 1996 г. най-ниското си равнище от 8,4% от БВП, след което постепенно се повишава и се движи между 20–30%, като достига максимум през 2008 г. – 37,5% от БВП, но през следващите години на криза спада до 21–24%. Следва да се отбележи, че през периода 2005–2008 г., когато се повишава значително дялът на бруто капиталoобразуването в БВП, то нараства много отрицателното външнотърговско салдо – от минус 16,2% през 2005 г. до минус 20,5% през 2008 г., т.е. вносът превишава с много износа, трупат се дългове и от тях се насочват средства и за потребление, и за инвестиции.

⁸ Статистически справочник. София: НСИ, 2013, с. 51; 278–279; Статистически справочник. София: НСИ, 2014, с. 41; 51; 280.

Структура в % на крайното използване на БВП в България⁹

Показатели	1989	1996	2000	2005	2008	2009	2010	2011	2012	2013
БВП	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
1. Крайно потребление	70,7	88,5	87,1	88,2	83,0	79,4	79,0	78,1	79,9	81,3
2. Бруто капиталообразуване	33,1	8,4	18,3	28,0	37,5	29,7	22,9	21,9	23,8	21,1
а) На основен капитал	26,1	13,6	15,7	24,2	33,6	28,9	22,8	21,5	21,4	20,7
б) Физ. изм. на запасите	7,0	-5,2	2,6	3,8	3,9	0,5	0,1	0,4	2,4	0,4
3. Външнотърговско салдо (износ минус внос)	-3,8	3,1	-5,4	-16,2	-20,5	-8,8	-1,9	0	-3,7	-3,0

През 2009–2013 г. намалява много отрицателното външнотърговско салдо, което в нормални условия е добре, защото намалява трупането на външнотърговски дългове, но това се отразява отрицателно на крайното потребление и най-вече на бруто капиталообразуването в основен капитал.

Наложително е да нарасне износът и да се осигурява положително салдо между износа и вноса на стоки и услуги. Това е основа за по-високи темпове на растеж, което следва да се подпомогне и от по-бързото развитие на вътрешното потребление. Наложително е да нарасне дялът на натрупването, но крайното потребление е много ниско и не може да се задържи така. В същото време натрупването абсолютно и относително трябва да нарасне, особено капиталните вложения в основен капитал. Преди въвеждането на валутния борд, когато БВП непрекъснато и значително спада, потреблението абсолютно спада под 50%, в сравнение с 1989 г., но в БВП относително нараства. При това положение не може да нарасне брутното капиталообразуване, защото от малкото производство следва да се осигури крайно ниското потребление, кое-

⁹ Изчислено по: Статистически справочник, София: НСИ, 2014, с. 126; Статистически справочник. София: НСИ, 2013, с. 127; Статистически справочник. София: НСИ, 2012, с. 143; Статистически справочник. София: НСИ, 2010, с. 127; Статистически справочник. София: НСИ, 2008, с. 217; Статистически справочник. София: НСИ, 2007, с. 218; Статистически справочник. София: НСИ, 1998, с. 179.

то макар и абсолютно да е много ниско, то относителният му дял се повишава до близо 90% от БВП. Не може още да се свива потреблението, за да се инвестира. Наложителен е икономически растеж и то значителен, за да се повиши потреблението абсолютно, но относително да намалее в БВП, а да се увеличи и абсолютно, и относително бруто капиталобразуването, и то в основен капитал. Без това е невъзможно да се върви напред.

През първото десетилетие на прехода много трудно се насочват средства в реални инвестиции. Отрасъл „Строителство“ намалява обема на производството си и тя остава под една трета, в сравнение с обема към 1989 г. Няма друг отрасъл на икономиката у нас, който толкова да намалява дейността си.

Данните от таблица 4 показват, че инвестициите общо взето като сума нарастват, макар и с различни темпове. Строи се и се насочват инвестиции в ДМА, основно в частния сектор, и той от 2% от инвестициите през 1992 г. заема вече 62% през 2000 г. и над 80% през 2005 г., а относителният дял на инвестициите в общественния сектор спада за този период от 98% на 19%. Строи се основно в големите градове и в тях строителството нараства. В общия обем на инвестициите около 45-50 % са разходите за строително-монтажни работи, също 45-50 % са разходите за покупки на машини и съоръжения, а малък дял са разходите за земя, проучвателни, проектантски и други разходи.

Чуждестранните реални инвестиции (в нефинансови предприятия) са малки. През периода 1990–2000 г. ежегодно те са под 1 млн. щатски долара и основно се насочват в преработващата промишленост (39% от тях за 1997 г. и 57% за 1999 г.) и в отрасъл „Търговия“ (28% от тях за 1997 г. и 22% за 1999 г.). След приемането ни в ЕС от 2007 г. основно се разчита на фондовете на ЕС за инвестиции у нас и такива се получават и усвояват, но степента на усвояване е ниска и не са повече от ежегодните вноски на нашата страна в ЕС. Следователно чуждестранните инвестиции са малко, въпреки че се смятат, че с ниския плосък данък (10%) и с по-евтината работна сила у нас, страната ще бъде много привлекателна.

Таблица 4

Инвестиции в дълготрайни материални активи в България¹⁰

години	общо в млн. лв.	в т.ч. в %		от общо инвестиции в т.ч. в %	
		обществен сектор	частен сектор	разходи за СМР	Разходи за машини и съоръжения
1992	43626,5	98	2	47	.
1993	43547,3	77	23	54	.
1994	84207,7	61	39	44	45
1995	125875,6	56	44	40	50
1996	268207,4	61	39	41	52
1997	2363917,8	58	42	45	48
1998	3388146,5	51	49	40	52
1999	4600,9	49	51	40	52
2000	4733,9	38	62	44	49
2005	13262,5	19	81	38	47
2010	16218,3	.	.	47	37
2011	17913,9	.	.	49	39
2012	19091,5	.	.	44	43
2013	17597,3

През 2012 г. чуждестранните преки инвестиции са 1 478,3 млн. лв. при 1 314,6 млн. лв. за 2011 г. и основно са насочени в производство и разпределение на електрическа и топлинна енергия, газообразни горива и вода – 36%, търговия – 29%, строителство – 21%, транспорт, складиране и съобщения – 17% и др., като при финансовото посредничество има намаление (с 150,7 млн. лв. в сравнение с 2011 г., когато са 288,2 млн. лв.)¹¹.

3. Потребление и доходи на населението

Изключително важен фактор на макросредата е потреблението на населението. Потреблението осигурява задоволяване на основните потребнос-

¹⁰ Изчислено по: Статистически справочник. София: НСИ, 2001, с. 98; Статистически справочник. София: НСИ, 2014, с. 174–177; Статистически годишник. София: НСИ, 2000, с. 178. Сумите за и след 1999 г. са деноминирани (1000:1).

¹¹ Статистически справочник. София: НСИ, 2013, с. 169.

ти и възпроизводството на населението и на работната сила и заедно с износа са основните стимули и предпоставки за развитие на производството и за нарастване на брутния вътрешен продукт.

Данните от таблица 5 показват годишното потребление на някои основни хранителни продукти на човек от населението в България.

Таблица 5

**Годишно потребление на някои хранителни продукти
на човек от населението в България¹²**

Продукти	1987	1990	1995	2000	2005	2010	2012	2013	2013 в % към 1987
1. Хляб и хлебни изделия (кг)	.	170,2	155,5	136,7	121,2	117,1	110,4	107	.
2. Месо и месни произведения (кг)	73,3	54,5	38,2	34,7	37,6	45,8	46,3	46,6	64
3. Рибa и рибни продукти (кг)	8,3	2,6	3,5	3,4	4,2	5,3	5,4	6,7	81
4. Растителни хранителни масла (л)	23,1	17,0	14,2	13,3	14,8	14,1	13,6	13,8	60
5. Мляко и млечни продукти (кг)	196,0	136,1	74,0	63,3	57,9	65,4	64,5	64,6	33
6. Яйца (бр.)	263,0	166,0	141,0	129,0	136,0	137,0	137,0	143	54
7. Захар, захарни и сладкарски изделия	35,7	16,7	14,5	14,6	15,9	16,0	15,0	15,6	44
8. Зеленчуци, зел. консерви, туршии	115,0	98,2	85,8	.	.	83,2	92,9	93,8	82
(кг), в т.ч. зеленчуци	.	61,1	59,0	58,4	59,9	69,1	70,4	73,1	.
9. Плодове и плодови консерви	110,0	74,2	68,6	.	.	58,9	57,6	61,0	55
(кг), в т.ч. плодове	.	32,2	47,2	35,2	36,2	43,5	46,0	50,3	.

¹² Статистически годишник. София: НСИ, 2000, с. 112; Статистически справочник. София: НСИ, 2001, с. 75; Статистически справочник. София: НСИ, 2007, с. 88; Статистически справочник. София: НСИ, 2013, с. 107; Статистически справочник. София: НСИ, 2014, с. 107.

От данните в таблица 5 се вижда , че в началото на прехода за всички продукти има спад в потреблението на населението, който след това се изразява по-силно и продължава и досега. През 2013 г., в сравнение с 1987 г., или за 25 г. потреблението е снижено по всички продукти и през 2013 г. представлява средно между 40 и 80% от него. Или за над 20 г. не можем да достигнем потреблението на 1 лице от населението преди прехода. Най-силно е снижено потреблението на мляко и млечни продукти и през 2013 г. представлява 33% от потреблението през 1987 г.

Потреблението на 1 лице у нас през 2013 г. за редица продукти е пониско и от физиологичните норми на потребление, като например при млякото – нормата е 116 кг, при рибата – 10,8 кг, при яйцата – 180 броя, при зеленчуците – 84 кг, при плодовете – 109,2 кг и др. При това физиологичните норми формират в голяма степен рационалния и здравословен начин на хранене.

Потребените калории среднодневно на 1 лице у нас през 1980 г. са 3 593 и съответстват на потреблението в страните от Западна Европа и САЩ по обем (макар че са получени от по-неблагоприятна структура в храненето). През първото десетилетие на прехода потребените калории средно на ден на едно лице спадат и през 2000 г. са едва 2 404, което е недостатъчно за развитието на човека, като за някои категории от населението, те са още пониски и са под 2 000 (вж. табл. 6).

През първото десетилетие на прехода спадат много доходите и покупателната способност на населението. Само за периода 1995–2000 г. индексът на потребителните цени е 3447 (вж. табл. 7) и реалните доходи на населението през 1990–2000 г. намаляват със 73% (вж. табл. 8). Вижда се, че след въвеждането на валутния борд през 1997 г. голямата инфлация е овладяна и след 1997 г. реалните доходи започват слабо да нарастват.

Таблица 6

**Калорийно съдържание на потребените хранителни продукти
средно на лице по децилни групи в България¹³**

Децилни групи	1980	1990	1995	2000
Общо	3593	3554	2572	2404
I група	.	.	1877	1847
X група	.	.	3532	3089

Таблица 7

Средногодишни индекси на потребителските цени в България¹⁴

	1996	1997	1998	1999	2000
1995 г. = 100	221,6	2567,0	3046,4	3124,8	3447,1
Предшестващата година = 100	221,6	1158,4	118,7	102,6	110,3

Таблица 8

**Индекси на реалните доходи по години през първото десетилетие
на прехода 1990 – 2000 г. в България¹⁵**

години	индекс
1990	100,0
1991	51,6
1992	52,1
1993	44,8
1994	37,9
1995	34,6
1996	23,9
1997	20,7
1998	27,8
1999	28,4
2000	27,0

Както вече се посочи, дялът на крайното потребление в БВП (табл. 3) нараства до 2008 г., нараства в т.ч. и индивидуалното потребление, което се дъл-

¹³ Социални тенденции 2000. София: НСИ, 2002, с. 47.

¹⁴ Статистически справочник. София: НСИ, 2001, с. 77.

¹⁵ Социални тенденции 2000. София: НСИ, 2002, с. 37.

жи до голяма степен на отрицателното външнотърговско салдо. Доходите на 1 лице от домакинствата нарастват по-бавно и изостават чувствително, на което влияе наличието в домакинствата на неработещи и пенсионери (вж. табл. 9).

Таблица 9

Доходи и разходи на 1 лице от домакинствата в България¹⁶

Показатели	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
1. Доходи (лв.)	1664	2579	2851	3347	3748	3867	3812	3937	4541	5094
2. Разходи (лв.)	1450	2250	2580	3088	3521	3668	3481	3672	4293	4745
3. Потребителск и разходи в % от разходите, в т.ч. за храна в % от разходите	84,9%	86,3%	86,1%	85,1%	85,2%	85,7%	85,7%	84,0%	83,6%	83,3%
4. Влог (лв.)	34	66	95	107	133	167	78	46	65	75
5. Покупка на валута (лв.)	1	0	0	1	0	0	0	0	0	.
6. Изплатени дълг и даден заем (лв.)	32	87	108	123	124	166	125	132	170	205

Голям дял в разходите на човек от населението у нас заемат разходите за храна – от 33 до 44%, което е израз на голяма бедност. Влоговете на населението нарастват, но за влог се отделят между 2–3% от годишните доходи¹⁷. Основен източник на доход на домакинствата е работната заплата (50–53%), следвана от пенсиите (близо 30%), доходите от самостоятелна заетост (7–8%), предприемачески доход, от социалната сфера и др.

От изследването дотук се откроява проблемът, че икономическото развитие у нас чрез БВП е бавно и трябва да бъде по-ускорено, като по-ускорено нарастват доходите и потреблението на населението. Освен това, проблем е, че БВП на 1 лице у нас нараства доста по-бързо от доходите на 1

¹⁶ Статистически справочник. София: НСИ, 2013, с. 102–107; Статистически справочник. София: НСИ, 2014, с. 103–105; Статистически справочник. София: НСИ, 2010, с. 103–105; Статистически справочник. София: НСИ, 2007, с. 84–87; Статистически справочник. София: НСИ, 2004, с. 77–80; Статистически справочник. София: НСИ, 2008, с. 82–85; Статистически годишник. София: НСИ, 2012, с. 122; 127; 132.

¹⁷ Изчислено по табл. 9.

лице, което е свързано и с разпределението на продукта между труда и капитала, в полза на капитала, по което заслужава не само да се помисли, но да се предприемат действия, с оглед на промяна. Или има повишаване на производителността на труда чрез БВП на 1 лице, но няма съответно повишаване на доходите на 1 лице.

Данните от таблица 10 показват, че през периода 2009–2013 г. индексите на БВП на човек от населението в България, в сравнение със средното за ЕС-27 (28), е 44 до 47%, като в същото време индексите на разходите на БВП за крайно потребление на човек от населението у нас са по-ниски от средното за ЕС-27 (28) и са 42 до 45% и само за 2012 г. са 50%. Данните показват още, че преди приемането на България в ЕС през 2005 г. състоянието е било в полза на потреблението.

Таблица 10

България и ЕС-27 по БВП на 1 лице от населението¹⁸

Показатели	2005	2008	2009	2010	2011	2012
1. Индекси на физическия обем на реалния БВП на човек от населението в България към ЕС-27(28)=100	34	44	44	44	47	47
2. Индекси на физическия обем на разходите на БВП за крайно потребление на човек от населението в България към ЕС-27(28)=100	37,9	45	42	42	45	50

Спестяванията на населението, като абсолютен размер, се увеличават от 19 689,6 млн. лв. през 1990 г. на 2 419 199 млн. лв. през 1998 г., или 123 пъти, и на 3 580,1 млн. лв. (деноминирани) през 2000 г. и над 36 млрд. лв. през 2013 г., но те през 1990 г. представляват 52% от разполагаемия годишен доход на населението, а след това спадат на около 10% от него (вж. табл. 11).

¹⁸ Статистически справочник. София: НСИ, 2014, с. 218–299; Статистически справочник. София: НСИ, 2013, с. 296–298; Статистически справочник. София: НСИ, 2012, с. 314–316; Статистически справочник. София: НСИ, 2008, с. 285–287.

Депозити на населението в България към 31.XII.¹⁹

Показатели	1990	1995	2000 деноми- нирани	2012	2013
1. Общо депозити на населението в млн. лв., в т.ч.	19689	384799	3580,1	33432	36408,1
- В левове (%)		77 %	37 %	55 %	55 %
- Във валута (%)		23 %	63 %	45 %	45 %

Това се дължи основно на инфлацията, но също и на използване на голяма част от предишните спестявания за лично потребление. След въвеждането през 1997 г. на валутния борд започва да се възвръща доверието на населението към банковата система и към българския лев. Депозитите на населението се увеличават. Влоговете на населението само от 1995 до 1997 г. намаляват с близо 80% (вж. табл. 12).

Социалното неравенство е чувствително. Разликата между доходите на най-бедните 20% от домакинствата у нас и доходите на най-богатите 20% от домакинствата е около 6–7 пъти, а е много повече при 10% от най-бедните и най-богатите домакинства²⁰, или поляризацията е голяма. При влошеното потребление, ниски доходи, безработица е застрашено здравето, трудоспособността и възпроизводството на населението, както и получаването на необходимото образование.

¹⁹ Изчислено по данни от: Статистически справочник. 2014 и 2013. София: НСИ, с. 139; Статистически справочник. София: НСИ, 2001, с. 97; Статистически годишник. София: НСИ, 2000, с. 2008.

²⁰ Статистически справочник. София: НСИ, 2013, с. 157.

**Индекси на общата сума на влоговете на населението в България
(изчислени с индекс на потребителските цени при база 1995=100)
през първото десетилетие на прехода²¹**

Години	1995=100	Предходна година=100
1995	100	100
1996	40,4	40,4
1997	21,8	54,0
1998	23,3	106,8
1999	26,2	112,2
2000	29,0	110,8

Основен фактор и гаранция за повишаване на доходите и на потреблението на населението е икономическият растеж. Необходими са високи темпове на икономически растеж, за да се подобри потреблението, да се повиши жизненото равнище, да се осигури технологично обновление и реструктуриране на икономиката, да се връщат дълговете.

4. Други фактори на макросредата – особено развитие на вноса, износа и на населението

При формирането на brutния вътрешен продукт и при оценката на макроикономическата среда голямо значение и роля има външнотърговското салдо на страната (разликата между износ и внос). Ако външнотърговското салдо е положително, износът превишава вноса, а ако външнотърговското салдо е отрицателно, то вносът превишава износа. У нас като правило, с малки изключения, външнотърговското салдо през годините на преход е отрицателно (вж. табл. 3).

През 2012 г. износът на стоки е близо 50 млрд. лв., а вносът е близо 41 млрд. лв., като основно е от и за Европейския съюз, или разликата е голяма, но ако се вземат стоки и услуги заедно, то за 2012 г. износът е 51,6 млрд. лв., а вносът 54,5 млрд. лв. или разликата намалява, подобно е положението и през 2013 г.

²¹ Социални тенденции 2000. София: НСИ, 2002, с. 44.

Ние внасяме повече, отколкото изнасяме, при това основна част са потребителски, а не инвестиционни стоки. Това повишава и подобрява личното потребление, което е важно, но в същото време не допринася за повишаване на бруто капиталобразуването, за високо технологични инвестиции, с оглед ускоряване на икономическото развитие и растеж. Освен това, като внасяме повече, отколкото изнасяме, ние повишаваме нашия външен дълг, а има и вътрешен дълг. Наложително е да се търсят по-добри решения по отношение на външния ни дълг и дълговете на други страни към нас. Нашата страна взема като правило нови кредити, за да изплаща лихвите по външния дълг, а също за да посреща и други нужди за потребление и инвестиции.

Или проблемът с външния дълг е сложен и тежък, а потенциалът ни за повишен износ не е голям.

Във връзка с макросредата у нас важен фактор е населението и неговото изменение – по брой, структура, миграция и др. (вж. табл. 13).

За периода 1989–2013 г., или за последните 25 години, населението на България намалява с 1 521,3 хил. броя, или около 1,5 млн. души от миграция в чужбина и от намалена раждаемост, при това смъртността е по-висока от раждаемостта. Намалява и гъстотата на населението на 1 кв. км от 78 на 65,3 броя в годините на преход²². Тъй като раждаемостта намалява, то намалява системно и относителният дял на населението под трудоспособна възраст – от 22,1% през 1989 г. на 14,6% през 2013 г., а се увеличава дялът на населението във и над трудоспособна възраст. Естественят прираст на населението е отрицателен през всичките години на прехода. Раждаемостта спада от 13,1 на хиляда души през 1988 г. на 8,1 през 2000 г. и 9,2 през 2013 г., като през последните няколко години слабо нараства. Смъртността нараства от 12,0 на хиляда души през 1988 г. на 14,1 през 2000 г. и 14,4 през 2013 г.²³ Умиранията са повече от ражданията. При това 73% от населението живее в градовете и 27% в селата. Жените са 51% от населението и на 1 000 мъже се падат 1 056 жени.

²² Пак там (като табл. 13).

²³ Статистически справочник. София: НСИ, 2013, с. 22–25; Статистически справочник. София: НСИ, 2014, с. 19–25.

Населението в България – общо и по структура²⁴

Години	В хил. броя към 31.XII.	Структура в % по възраст		
		Под трудоспособна	В трудоспособна	Над трудоспособна
1989	8767	22,1	55,4	22,5
1990	8669	21,6	55,5	22,9
1995	8385	19,1	56,6	24,3
2000	8149	16,8	58,3	24,9
2005	7718,7	14,8	62,4	22,8
2010	7504,9	14,6	62,7	22,7
2011	7327,2	14,3	61,7	24,0
2012	7284,6	14,4	61,8	23,8
2013	7245,7	14,6	61,7	23,7

Населението оказва влияние върху цялостното социално-икономическо развитие на страната. Младите поколения намаляват и тенденцията към застаряване на населението продължава. Средната възраст на населението през 1960 г. е 32,4 години, през 1990 г. е 37,5 години, през 2000 г. е 39,9 г., през 2012 г. е 42,8 години и 43,0 през 2013 г.²⁵

Средната продължителност на живота в България, която е важен показател за жизненото равнище през годините на преход, отначало намалява, а после се възстановява и нараства (виж табл.14). Средната продължителност на живота в страната през периода 1989–1991 г. е 71,22 години (в т.ч. за мъжете 68,02, а за жените 74,66), през 1995–1997 г. спада на 70,5 (в т.ч. за мъжете 67,1, или спада с една, а за жените 74,3), като през 1997–1999 г. се повишава, а през 2013 г. вече е по-висока от началото на прехода.

²⁴ Взето или изчислено по: Статистически годишник. София: НСИ, 2000, с. 47; 53; Статистически справочник. София: НСИ, 2001, с. 8–11; Статистически справочник. София: НСИ, 2013, с. 19–21; Статистически справочник. София: НСИ, 2008, с.10–13; Статистически справочник. София: НСИ, 2014, с. 19–24.

²⁵ Пак там.

Средна продължителност на живота в България²⁶

Години	Мъже	Жени	общо
1989–1991	68,2	74,66	71,22
1996–1997	67,1	74,3	70,5
1997–1999	67,64	74,67	71,01
2012	70,6	77,6	74,1
2013	71,0	78,0	74,5

Прогнозата е, населението на страната да продължи да намалява и да застарява, като се увеличава относителният дял на лицата в над трудоспособна възраст.

Благоприятно за развитието на страната е, че тя представлява транспортна връзка между Изтока и Запада, Севера и Юга, че има дълги активни граници по Черно море и река Дунав, че в една неголяма територия от 110 993,6 кв. км има равнини, долини, високи и ниски планини, голяма плажна морска ивица, че има добри условия за селско стопанство, туризъм, индустрия, транспорт, че е страна с древна култура и сравнително добро образование. По обща дължина на жп линиите на 1 000 кв. м територия България е по-добре от Гърция, Испания, Турция, Русия, Украйна, Швеция и др., като над 70% от жп линиите са електрифицирани²⁷.

Макросредата у нас в годините на преход се характеризира още с развитие на престъпността, което създава проблеми и несигурност, и за предприемачите, и за населението, като се развива и организираната престъпност. Развива се и корупцията. Бюрокрацията също е значителна. Това се отразява и на привлекателността на страната за по-значими чуждестранни инвестиции. За намаляване на тези негативни проблеми следва още да се усъвършенства законодателството, работата на държавните органи на властта, на съдебната система, което съответства и на изискванията на Европейския съюз, и Европейската комисия.

²⁶ Статистически справочник. София: НСИ, 2014 и 2013, с. 24; Статистически справочник. София: НСИ, 2001, с. 8–9; Статистически годишник. София: НСИ, 2000, с. 49.

²⁷ Статистически справочник. София: НСИ, 2013, с. 215; Статистически годишник. София: НСИ, 2000, с. 316.

Във връзка с макросредата е важна трудовата заетост на населението и безработицата, от което зависят доходите и потреблението на населението, жизненото равнище и в голяма степен удовлетворението от живота. Коефициентът на заетост (броят на заетите към броя на населението между 15 и 64 години) се колебае и последните години след 2008 г. намалява, и общо взето е нисък (през 1996 г. е 44,7%, 2000 г. е 39,7%, 2008 г. – 64%, 2012 г. – 58,8%, 2013 г. – 59,5% при средно за ЕС-27 през 2012 г. 72,5%). Коефициентът на безработица също се колебае и общо взето е висок (през 1990 г. са 1,6%, 2000 г. – 19,5%, 2008 г. – 5,6%, 2012 г. – 12,3%, при средно за ЕС-27 през 2012 г. 4,3%). Коефициентът на икономическа активност (заети и безработни към населението между 15 и 64 години) през 1996 г. е 51,8%, 2000 г. е 47,5%, 2008 г. – 67,8%, 2012 г. – 67,1%.²⁸ Или този коефициент е сравнително нисък. Важен е статусът на заетите лица (вж. табл. 15).

Таблица 15

Заети лица в България към м. декември 2000 г., 2012 г. и 2013 г. по статус на заетостта²⁹

Статут на заетостта	Общо (в хил. броя)			Структура (в %)		
	2000 г.	2012 г.	2013 г.	2000 г.	2012 г.	2013 г.
Общо	2735,5	2934,0	2934,9	100	100	100
1. Работодатели	67,7	104,5	115,1	2,5	3,6	3,9
2. Самостоятелно заети лица	259,5	210,9	221,6	9,5	7,2	7,5
3. Наети лица	2364,4	2594,0	2578,6	86,4	88,4	87,9
а) В обществения сектор	1277,0	721,5	719,3	46,7	24,6	24,5
б) В частния сектор	1087,4	1872,5	1859,3	39,7	63,8	63,4
4. Неплатени семейни работници	30,6	24,5	19,6	1,1	0,8	0,7
5. Други	13,3	0,1	-	0,5	-	-

²⁸ Социални тенденции 2000. София: НСИ, 2002, с. 12–13; Статистически справочник. София: НСИ, 2013, с. 37; 41; 49; 278–279; Статистически справочник. София: НСИ, 2014, с. 41.

²⁹ Изчислено по: Социални тенденции 2000. София: НСИ, 2002, с. 12–13; Статистически справочник. София: НСИ, 2013, с. 41; Статистически справочник. София: НСИ, 2014, с. 41.

Данните от таблица 15 показват, че за периода 2000–2013 г. се увеличават работодателите, намаляват самостоятелно заетите лица, намаляват неплатените семейни работници, увеличават се значително наетите лица в частния сектор и техният относителен дял в общо заетите нараства от 40% на 64%, като за сметка на това, чувствително намаляват заетите в общественния сектор (от 47% на 25%). Тези промени са на фона на увеличение на общо заетите лица за периода със 7,3%, или близо 200 хиляди броя.

Анализът на макросредата в България показва, че преходът към пазарна икономика от 1989 г. насам, или вече 25 години, се съпътства с дълбока криза в икономиката на България, но и в други сфери на живот. Намаляват по съпоставими цени брутният вътрешен продукт, производството, доходите, потреблението, спестяванията, жизненият стандарт на населението, създава се несигурна икономическа среда, развива се голяма инфлация, безработица, населението намалява и средно застарява. След въвеждането на валутния борд от 1.VII.1997 г. инфлацията е овладяна и се осигурява финансова стабилизация. Силно е изразена деиндустриализацията на страната и упадъкът на селското стопанство.

Икономическата среда, след като се влошава силно, започва да се подобрява, но все още не е благоприятна. Политическата среда се характеризира с доста силно политическо противопоставяне, което е крайно неблагоприятно и е една от основните пречки за мобилизиране усилията на цялото общество. Сигурността в страната също не е на равнище и се увеличава престъпността. Положително се отразява на макросредата развитието на законодателството и хармонизирането му със законодателството на Европейската общност. Нараства ролята на нестопанските и неправителствените организации в цялостния обществен живот, като важен елемент на гражданското общество и на макросредата.

Наложително е да се разработи национална стратегия за развитие на страната до 2030 г., която да определи приоритетите в развитието на икономиката, да осигури нужните темпове на икономически растеж, да очертае етапите и ресурсите за чувствително повишаване жизненото равнище на населението. Необходимо е да се осигури или освободи инвестиционен ресурс на фирмите, държавата чрез икономически средства да подпомага бизнеса, особено в избрани сектори, вкл. свързани с износа, на базата на нацио-

нална стратегическа програма, но най-вече да осигури повишаване на доходите и жизненото равнище на населението.

Какви ресурси могат да се използват за повишаване на доходите и потреблението на населението и на инвестициите:

Първо, увеличаване на държавния (публичния) дълг чрез вземане на нови кредити. Без средства няма развитие. Европейската комисия допуска публичен дълг до 60% от БВП, а нашият е 18% при общо за ЕС в края на 2012 г. 86,2%. Втори сме след Естония по нисък държавен дълг. Може този дълг да се увеличи примерно до 30%.

Второ, повишаване на бюджетния дефицит. ЕС допуска до 3% бюджетен дефицит, при нас се допуска по решение на Народното събрание до 2%, фактически средното за ЕС е 3,6%, а при нас е 1,3%. Следва да се промени постановката до 2% и да се придържаме към изискването на ЕС – до 3%.

Трето, преразпределителни механизми, чрез които бедните да се освободят от някои тежести и те да се поемат от по-богатите. Това изисква и данъчна реформа, плоският данък да се замени с умерено прогресивен и семейно облагане с необлагаем минимум, и за физически лица, и за печалбата на малки фирми, нулево облагане на реинвестираната печалба, диференциране на ДДС, балансиран подход към труда и капитала – сега производителността на труда нараства около 2 пъти по-бързо от нарастването на доходите и др.

Четвърто, по-добро управление и реформи – в митниците, в НАП, в администрацията, в съдебната система, да не се приватизират важни за обществото обекти, използване на природните ресурси, вместо отдаването им на концесия, голяма подкрепа на науката, държавното образование и здравеопазване, намаляване на доходното неравенство, иновационна политика на основата на национална икономическа стратегия до 2030 г., усвояване на фондовете от ЕС и привличане на чуждестранни инвестиции, осигуряване на устойчива бизнес среда и други.

Благоприятните изменения в бъдеще на макроикономическата среда са предпоставка за по-ускорено развитие и усъвършенстване на търговията в България.

Глава II. Развитие на търговията в България

1. Основни промени при развитието на търговията

През годините на преход към пазарна икономика у нас след 1989 г. се осъществява бурно развитие на търговията и преди всичко на частната търговия, благодарение на приватизацията, реституцията и частната предприемаческа инициатива. Увеличава се бързо и с високи темпове преди всичко броят на търговците и на търговските обекти, а също на заетите лица в търговията, въпреки че реализираният стокооборот на дребно намалява по съпоставими цени.

В съвременните условия се повишава ролята на търговията като важен отрасъл на икономиката и като важна фаза на възпроизводствения процес, свързваща производството и разпределението с потреблението, като важна функция на всички стопански структури, изключително тясно свързана с финансово кредитната система и паричното обращение, с личното потребление на населението. В структурата на брутна добавена стойност за страната, услугите (вкл. и търговията), както бе посочено, заемат през 2013 г. 64%, при под 10% преди години.

Основните промени в развитието на търговията са свързани главно с бързото количествено увеличение на ресурсите в нея – ДМА, заети лица, броя на търговските обекти за продажби на дребно (табл. 16 и 17).

Инвестициите в ДМА и придобитите ДМА за страната нарастват и абсолютно (до 2009 г.), и относително, и от около 14% през 2000 г. достигат 21–24% през 2008–2011 г., но през 2013 г. намаляват. Това е едно голямо увеличение на този основен ресурс, свързан с МТБ, с обзавеждането и оборудването на търговските обекти, с машините и съоръженията в търговията. Основен израз на нарастването на ДМА е увеличението на броя на обектите за продажби на дребно на населението.

Таблица 16

Инвестиции за ДМА, придобити ДМА и заети лица в България³⁰

Показатели	2000	2005	2010	2013
1. Инвестиции в ДМА – общо в млн. лв., в т.ч. търговия и ремонт – млн. лв. (%)	5409,4 778,4 14,3	13262,5 1888,4 14,2	16218,3 3887,2 24,0	17397,3 3214,0 18,5
2. Придобити ДМА – общо в млн. лв., в т.ч. търговия и ремонт – млн. лв. (%)	4684,3	11388,2 1650,9 14,5	15552,6 3287,1 21,1	13780,1 2599,5 18,9
3. Заети лица по икономически дейности – общо в хил. бр., в т.ч. търговия и ремонт – хил. бр. (%)	3239,2 383,9 11,9	3495,3 479,8 13,7	3550,7 548,9 15,5	2934,9 . .

³⁰ Изчислено по: Статистически справочник. София: НСИ, 2014, с. 41; 127; 175–177; Статистически справочник. София: НСИ, 2013, с.173–175; Статистически справочник. София: НСИ, 2012, с.188–191; Статистически справочник. София: НСИ, 2010, с. 107; Статистически справочник. София: НСИ, 2008, с. 60; 116–120; Статистически справочник. София: НСИ, 2007, с. 114–118; Статистически справочник. София: НСИ, 2004, с. 106–110; Статистически справочник. София: НСИ, 2001, с. 98–101; Статистически годишник. София: НСИ, 2007, с. 94–95; Статистически годишник. София: НСИ, 2012, с.103.

Брой обекти за продажби на дребно в България³¹

Видове обекти	1990	2000	2005	2010	2012
Общо	41723	100022	110384	133475	129148
верижни индекси	100	240	101	107	95,3
I. Магазини	34423	98192	106564	130102	125909
верижни индекси	100	286	101	108	95,2
1. За хран. стоки	15097	45947	45888	48877	47248
2. За нехран. стоки	15206	52245	60676	81255	78661
3. Смесени магазини	4120	-	-	-	-
II. Будки, лавки, павилиони	7300
III. Бензиностанции	.	1830	2858	2766	2684
IV. Газостанции	.	.	962	607	555

Броят на обектите за продажби на дребно нараства от 41 723 през 1990 г. на 133 475 (в т.ч. 130 102 магазини) през 2010 г., или увеличение от 3,2 пъти, в т.ч. магазините – 3,8 пъти, но през 2012 г. има намаление. Такова ускорено количествено увеличение на търговските обекти не е имало през други периоди. В периода 2000–2012 г. от общия брой магазини, тези за хранителни стоки намаляват от 47 на 38%, а за нехранителни стоки се увеличават от 53 на 62%. Ще продължат да се развиват и да бъдат конкурентоспособни главно големи и средни по големина обекти към утвърдени големи търговски вериги и малки луксозни бутикови магазини по главните и оживени улици на големите градове.

Заетите лица в търговията също нарастват и са 549 хил. броя през 2010 г., което е близо 16% от общо заетите лица в страната (3 551 хил. бр.), при 12% през 2000 г.

Подобрява се цялостно мениджмънтът на търговската дейност, особено в големите търговски вериги и обекти под влияние на навлизане на световни търговски вериги у нас и засилване на конкуренцията.

³¹ Статистически годишник. София: НСИ, 1991, с. 276–277; Статистически справочник. София: НСИ, 2001, с. 153; Статистически справочник. София: НСИ, 2007, с. 177–178; Статистически справочник. София: НСИ, 2008, с. 179–180; Статистически справочник. София: НСИ, 2012, с. 195; Статистически справочник. София: НСИ, 2014, с. 181.

Голямото увеличение на броя на търговските обекти у нас през годините на преход към пазарна икономика не е в съответствие с тенденциите в развитието им в Западна Европа. В страните от Западна Европа през последните над двадесет години ежегодно намалява броят на търговските обекти, но в същото време се увеличава размерът в кв. м общо на търговската площ и съответно се увеличава търговската площ средно на един обект. Това е резултат на ускорен и траен процес на уедряване и концентрация в търговската мрежа, изграждат се преди всичко големи магазини и търговски центрове и комплекси. Този процес е силно изразен и в САЩ.

В България досега се осъществява обратен процес – нараства броят на търговските обекти, но средната площ на един обект се задържа, тъй като се устройват преди всичко дребни обекти. Този процес на издребняване и деконцентрация в търговската мрежа у нас е временен и преходен. Той позволява в търговията да навлязат много търговци със сравнително малка дейност, но както показват данните през 2012 г. обектите за първи път намаляват.

Търговията у нас е добра и сравнително достъпна област за предприемачество, тъй като търговските площи на 1 000 жители и броят заети лица в търговията на 10 000 жители от населението са по-ниски, отколкото в страните от Западна Европа. Или търговията и търговската мрежа у нас са все още недостатъчно развити. Неслучайно около 80–90% от фирмите се занимават с търговска дейност. Насищането с търговски обекти е недостатъчно, макар броят им да се увеличава и конкуренцията да се засилва. Може да се навлезе в търговската дейност с по-малък капитал, той има по-бърза обращаемост, поеманият риск е сравнително по-приемлив и затова търговията е най-широко поле за частната предприемаческа инициатива у нас. Но вече се проявява ясно основната бъдеща тенденция – изграждане на големи търговски обекти, комплекси и търговски центрове и уедряване на търговската мрежа, както е в по-високо икономически развитите страни. С навлизането у нас на чуждестранни инвеститори този процес се проявява по-осезателно.

На фона на увеличението на магазините у нас след 1990 г. общо 3,8 пъти, то в т.ч. магазините в частния сектор са увеличени над 32 пъти още до 1999 г. и техният относителен дял се увеличава от 10% на 97% (вж. табл. 18). Или процесът на приватизация в търговската мрежа на дребно е прик-

лючен. Към частния сектор са включени и обектите на кооперативния сектор, които са частна груповая собственост. Много малко са останалите магазини все още общинска собственост (около 3%).

Таблица 18

Участие на частния сектор в броя на обектите в търговията на дребно в България³²

Видове обекти	1990			1999		
	Общ брой	В т.ч. частен сектор		Общ брой	В т.ч. частен сектор	
		Брой	Отн. дял (в %)		Брой	Отн. дял (в %)
I. Магазини	30423	2950	9,7	94183	91355	97,0
1. За хранителни стоки	15097	497	3,3	44134	43166	97,8
2. За нехранителни стоки	15206	778	5,1	50049	48189	96,3
3. Смесени	4120	62	1,5	-	-	-
II. Будки, лавки, павилиони	7300	1613	22,1	-	-	-
III. Бензиностанции	.	.	.	1749	1562	89,3

Върху развитието на търговията и структурата на търговската мрежа на дребно оказва влияние структурата на продажбите (вж. табл. 19).

Таблица 19

Структура в % на продажбите на дребно в България по цени на съответната година³³

Видове продажби	1986	1991	1995	2000	2010	2011	2012	2013
Общо	100	100	100	100	100	100	100	100
1. Хранителни стоки	37,0	47,3	39,0	35,4	32,5	33,6	33,3	33,8
2. Нехранителни стоки	63,0	52,7	61,0	64,6	67,5	66,4	66,7	66,2

Данните от таблица 19 показват, че продажбите на хранителни стоки в общия размер на продажбите на дребно заемат голям дял (между 33 и 47 %) в годините на преход, което е израз на ниско жизнено равнище, незадоволи-

³² Статистически справочник. София: НСИ, 2001, с. 153–154; Статистически годишник. София: НСИ, 1991, с. 276–277.

³³ Статистически справочник. София: НСИ, 2014, с. 185; Статистически справочник. София: НСИ, 2001, с. 155; Статистически годишник. София: НСИ, 1996 и 1991, с. 275–278.

телни реални доходи и недостатъчно потребление. В същата насока са и данните за структурата на общия доход на домакинствата по групи разходи. В общия разход на домакинствата, разходите за храна през 1995 г. заемат 46%, през 1997 г. – 54%, през 2000 г. – 44%, 2010 – 37,2%, 2013 г. – 33,2%³⁴.

Високият относителен дял на разходите за храна и на продажбите на хранителни стоки не е свързан с по-добро и здравословно хранене. Напротив, през годините на преход към пазарна икономика, потреблението на основните хранителни продукти на човек от населението се влошава.

Развитието на търговията зависи в най-голяма степен от развитието на продажбите.

Оборотът в търговията (табл. 20 и 21) нараства бързо и се променя неговата структура. Както се разкрива, оборотът от продажба на нехранителни стоки нараства по-бързо, отколкото оборотът от хранителни стоки. Става ясно също, че търговията на едро заема много висок дял в общия оборот.

Таблица 20

Оборот в търговията в България³⁵

Показатели	В млн. лв.						
	2000	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Сектор търговия – общо, в т.ч.:	22617	89373	76772	80625	88941	94530	98593
1. Търговия на едро, вкл. търговско посредничество	16741	60153	52295	57211	64024	67631	71215
2. Търговия с автомобили, резервни части, горивни и смазочни материали	2537	7830	4880	4503	4902	5192	4961
3. Търговия на дребно и ремонт на лични вещи и стоки за домакинство	3339	21390	19597	18911	20015	21707	22417

³⁴ Статистически справочник. София: НСИ, 2014, с. 105; Статистически справочник. София: НСИ, 2001, с. 74. Приема се от ЮНЕСКО за признак на бедност, ако разходите за храна са над 40% от общите разходи на домакинствата, а в страните от Европейския съюз тези разходи заемат 15–20%.

³⁵ Статистически справочник. София: НСИ, 2014, с. 185; Статистически справочник. София: НСИ, 2012, с. 199; Статистически справочник. София: НСИ, 2010, с. 183; Статистически справочник. София: НСИ, 2008, с. 181; Статистически справочник. София: НСИ, 2007, с. 179; Статистически справочник. София: НСИ, 2004, с. 184-185; Статистически справочник. София: НСИ, 2001, с. 158-160; Статистически справочник. София: НСИ, 2004, с. 186–187; Статистически годишник. София: НСИ, 2009, с. 359.

Структура на оборота на търговията в България³⁶

Показатели	В %						
	2000	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Сектор търговия – общо, в т.ч.:	100	100	100	100	100	100	100
1. Търговия на едро, вкл. търговско посредничество	74,0	67,3	68,1	71,0	72,0	71,5	72,2
2. Търговия с автомобили, резервни части, горивни и смазочни материали	11,2	8,8	6,4	5,6	5,5	5,5	5,0
3. Търговия на дребно и ремонт на лични вещи и стоки за домакинство	14,8	23,9	25,5	23,4	22,5	23,0	22,8

Търговията на едро през 2000 г. заема 74% от общия оборот и през последните 6 години до 2013 г. се колебае около 71–72%. Търговията на дребно повишава своя дял в общия оборот на търговията от 14,8% през 2000 г. на 23% през 2010–2013 г. Търговията с автомобили и мотоциклети, техническо оборудване и ремонт намалява чувствително своя дял в общия оборот – от 11,2% през 2000 г. на 5% през 2013 г. Промените в структурата на оборота показват, че с по-ускорени темпове се увеличава оборотът в търговията на дребно и се намалява оборотът от търговия с автомобили, резервни части, горивни и смазочни материали, но на фона на високия дял на търговията на едро.

Ако се сравнят приходите и разходите в сектор „Търговия и ремонт“, и съставните му дейности, може да се направи преценка в значителна степен за икономическата ефективност на тези дейности (табл. 22 и 23).

³⁶ Статистически годишник. София: НСИ, 2009, с. 359.

Таблица 22

**Основни икономически резултати
в сектор „Търговия и ремонт“ в България³⁷**

(по тек. цени)

Години	Приходи от дейността		Разходи за дейността		Ефективност – приходи на 100 лв. разходи в лв.
	В млн. лв.	Верижни индекси	В млн. лв.	Верижни индекси	<u>приходи</u> . 100 разходи
1989	1504	.	1379	.	109,1
1990	1668	110,9	1525	110,6	109,4
2000	26813	137,7	26289	138,4	102,0
2005	54888	120,2	53288	119,5	103,0
2006	65532	119,4	63173	118,6	103,7
2007	76600	116,9	72864	115,3	105,1
2008	91118	118,9	86863	119,2	104,9
2009	77602	85,2	75892	87,4	102,3
2010	82674	106,5	81025	106,8	102,0
2011	90957	110,0	89319	110,2	101,8
2012	96625	106,2	94391	105,7	102,4

Данните от таблица 22 показват, че през периода 2005–2012 г. приходите от търговска дейност ежегодно нарастват до 2008 г. между 17 и 19%, през 2009 г. намаляват и след това до 2012 г. нарастват отново с 6 – 10%. В същото време разходите за дейността през периода 2005–2008 г. нарастват между 15 и 19%, през 2009 г. намаляват и след това до 2012 г. нарастват с 6–10%. Ефективността като съотношение между приходите и разходите (в %) се колебае от 2000 г. до 2012 г., от 102 до 105 лв. приходи на 100 лв. разходи. Или има колебания, но не са големи, като най-висока е ефективността преди прехода (1989 г.) и първата година на прехода (1990 г.).

³⁷ Изчислено по: Статистически годишник. София: НСИ, 2013, с. 367; Статистически годишник. София: НСИ, 2012, с. 371; Статистически годишник. София: НСИ, 2009, с. 365–366; Статистически годишник. София: НСИ, 2007, с. 395; Статистически годишник. София: НСИ, 2006, с. 395; Статистически годишник. София: НСИ, 1991, с. 294; Статистически годишник. София: НСИ, 1992, с. 220.

Таблица 23

**Икономически резултати в сектор „Търговия и ремонт“
по икономически дейности в млн. лв. в България³⁸**

Дейности	2005 г.		2008 г.		2010 г.		2011 г.		2012 г.		Приходи, 100 Разходи				
	Приходи от дейността	Разходи за дейността	Приходи от дейността	Разходи за дейността	Приходи от дейността	Разходи за дейността	Приходи от дейността	Разходи за дейността	Приходи от дейността	Разходи за дейността	2005	2008	2010	2011	2012
Общо	54888	53288	91118	86863	82674	81025	90957	89319	96625	94391	103,0	104,9	102,0	101,8	102,4
1.Търговия на едро, вкл. търговско посредничество	39599	38591	60941	58337	58520	57105	65289	63672	69114	67115	102,6	104,6	102,5	102,5	103,0
2.Търговия с автомобили, части, гор. и смаз. материали	6755	6474	7995	7502	4690	4616	5105	4980	5371	5218	104,3	106,6	101,6	102,5	102,9
3.Търговия на дребно и ремонт на лични вещи и стоки за домакинството	8534	8223	22182	21024	19464	19304	20563	20667	22140	22058	103,8	105,5	100,8	99,5	100,4

³⁸ Пак там

Данните от таблица 23 показват развитието на приходите, разходите и ефективността в трите основни съставни дейности на сектор „Търговия и ремонт“ – търговия на едро, търговия с автомобили, части и горива и търговия на дребно. До 2008 г. вкл. най-изгодна е търговията с автомобили, после търговията на дребно и накрая търговията на едро. След това, на първо място по ефективност става търговията на едро – 2010 г., 2011 и 2012 г. Ефективността на търговията с автомобили и на търговията на дребно значително се снижава през 2010 г., като през 2011 г. при търговията на дребно няма положителна ефективност и разходите превишават приходите и през 2011 г. за целия сектор „Търговия и ремонт“ ефективността е най-ниска. През 2012 г. най-изгодна е търговията на едро.

Следователно след 2008 г., в резултат на кризата, ефективността в целия сектор „Търговия и ремонт“ се снижава чувствително и продължава и през 2012 г. да е по-ниска от 2008 г., особено по-силно изразено в търговията на дребно. Това е и в резултат на понижената покупателна способност на населението от задържането и снижението на доходите на домакинствата – задържане или слабо повишение на заплатите на заетите лица, увеличаване на безработицата, задържане на пенсиите.

При търговията на едро през 2005–2008 г. има под средната за сектора ефективност, а през 2010–2012 г. е над средната ефективност. Тук абсолютният размер на приходите и на разходите са най-големи и всеки процент ефективност включва голям обем приходи. При това и в приходите, и в разходите е включена покупната стойност (балансова стойност) на продаваните стоки.

2. Основни проблеми при развитие на търговията

Основните проблеми при развитието на търговията в България могат да се обобщят главно в следните насоки:

Първо, на фона на голямото количествено увеличение на ресурсите и на обектите има силно издребняване и деконцентрация при обектите за продажби на населението, особено през първото десетилетие на прехода. Откриват се много на брой малки минимаркети и други малки магазини. Докато през 1990 г. средната площ на търговската зала на 1 магазин е 60

кв.м, което е малко, то през 2000 г. спада под 30 кв.м, което е крайно нерационално. През второто десетилетие на прехода започва процес на концентрация, с развитието по-ускорено на супермаркети, хипермаркети, молове, с което качествено се променя МТБ на търговията и води до фалит и намаляване броя на част от малките нецелесъобразни обекти.

Подобрява се външният вид на обектите – по-красиви и по-привлекателни фасади, витрини, фирмени надписи, осветление, което да ги отличава от съседните сгради и да привлича погледа и вниманието.

Вътрешният вид на обектите още ще се модернизира – комфортна обстановка чрез повече въздух, светлина, привлекателно оцветяване, осветление, оборудване, блестящи, красиво подредени стоки, отлична хигиена, приветливи, висококултурни и с висока професионална подготовка работници, модерна техника и технология, бързо и културно обслужване, което създава задоволство и настроение у купувачите и посетителите. Електронизацията и штрих кодирането на стоките ще съпътстват цялостно търговската дейност, приложението на прогресивни форми на търговия, развитие на редица извънмагазинни форми на търговия и особено на електронната търговия и др.

Броят на заетите лица в търговията ще продължи да нараства, заедно с нарастването на търговските площи, тъй като нашата страна изостава по търговски площи на 1 000 ж. и търговски работници на 10 000 ж. от по-напредналите страни. Изискванията към оборудването, квалификацията и резултатността в работата на търговските работници ще нарастват. Ще нарастват бързо изискванията на купувачите и посетителите цялостно към качеството на търговското обслужване. Засилващата се конкуренция ще притиска мениджърите в търговията да правят непрекъснати подобрения.

Второ, навлизане ускорено у нас на чуждестранни търговски вериги. Това се отразява благоприятно на модернизирани и повишаване качеството на търговската дейност у нас – нови формати, добри технологии, голямо стоково разнообразие, повишаване културата на обслужване. Но печалбите от чуждестранните вериги основно се изнасят в чужбина към фирмата майка и се използват в чужбина, а в същото време много дребни търговски обекти у нас фалират под влияние на изградените в съседство нови големи

обекти. Може да се помисли по-добре към предварителните изисквания пред чуждестранните вериги – да инвестират у нас голяма част от печалбите, получени у нас. Същевременно, големите търговски вериги оказват силен натиск и диктат върху българските производители на потребителски стоки за ниски цени на доставките и плащане на различни такси, като така изземват част от възможната им печалба, или преструктурират печалбата между производители, търговци на едро и търговци на дребно.

Трето, националният капитал в търговията е малък и раздробен, което го прави недостатъчно конкурентоспособен. Същевременно, перспективни са средните по големина, така наречени удобни магазини, главно за хранителни стоки, което представлява поле за прилагане на националния търговски капитал. Тези обекти могат да бъдат по-успешни, ако са удрени в големи търговски вериги, а не функционират като отделни самостоятелни търговци.

Четвърто, търговията на едро, вкл. търговското посредничество, заема много висок относителен дял в оборота общо на търговията в България – през последните 15 години е между 67 и 74%, което включва и потребителски и индустриални стоки. Това означава, че участват много посредници и има много препродажби в търговията на едро, което увеличава звеността и разходите при стокодвижението.

Пето, заетите лица в търговията абсолютно и относително нарастват и за 10 години повишават своя дял от 12 на 16% от всички заети, но имат под средното равнище образование и заплати. Те имат нужда от по-висока квалификация – по-високо образование, по-голям опит, по-голямо стимулиране, по-гъвкава, вкл. почасова заетост, облекчаване условията на работа и други грижи и изисквания, с оглед по-висока производителност на труда и по-висока култура на търговското обслужване.

Заключение

Макросредата в България в годините на преход след 1989 г., или вече 25 години, се характеризира с дълбока криза в икономиката, особено до въвеждането на валутен борд от 01.VII.1997 г. – намалява брутният вътрешен продукт, производството, доходите, потреблението, развива се голяма инф-

лация, безработица, населението намалява и застарява, настъпва силен упадък на селското стопанство и на индустрията. Политическото противопоставяне е силно, сигурността и правовата система в страната не са на равнище, увеличава се престъпността, същевременно, нараства ролята на гражданското общество. След въвеждането на валутния борд започва стабилизация и растеж, но не достатъчен, който е прекъснат след 2008 г. от новата световна финансова и икономическа криза. Особено проблемни и ниски са доходите и потреблението на населението.

Следователно макроикономическата среда в България за развитие на търговията се подобрява, но има и проблеми.

При съвременните условия на преход към пазарна икономика в България, най-характерна особеност на търговията е нейното бурно развитие, значително повишаване на относителния ѝ дял в брутният вътрешен продукт, голямо увеличение на броя на обектите за търговия на дребно, смяна на формата на собственост и превръщането на търговията в преобладаващо частна търговия (97% от броя на обектите за търговия на дребно). Тези процеси са положителни, неблагоприятно е издребняването на търговската мрежа, но доскорошното, преди всичко количествено, увеличение на обектите преминава вече в качествено усъвършенстване, включително уедряване, особено през второто десетилетие на прехода, когато навлизат у нас редица световни търговски вериги. Още от сега обаче е ясно, че се полагат усилия за подобряване използването на търговските обекти, тъй като при нарастване броя на обектите около 3 пъти, то заетите лица в търговията нарастват 1,5 пъти.

В развитието на търговията има и други положителни страни, които конкуренцията и силните икономически интереси осигуряват – подобряване на външния и вътрешния вид на търговските обекти, засилена реклама, по-добро формиране и управление на стоковия асортимент, по-висока култура на търговското обслужване. Със засилване на конкуренцията ще се увеличават тези и други положителни тенденции в развитието на търговията.

Положителни промени, но и проблеми има с навлизането у нас на големи чуждестранни търговски вериги, с малкия и раздробен национален капитал в търговията, с големия дял на търговията на едро, вкл. търговското посредничество и др.

На фона на положителните страни в развитието на търговията, следва да се има предвид (както вече бе посочено), че развитието на търговията по търговски площи в търговската мрежа на дребно на 1 000 ж. от населението изостава чувствително от постиженията в развитите западноевропейски страни. Следователно с развитието на икономиката, доходите и потреблението на населението, в бъдеще още по-ускорено ще се развиват вътрешният пазар и търговията.

Използвана литература

1. **Сълова, Н. и др.** Изследване на пазара и пазарния риск в търговията с потребителски стоки в България. Варна: Изд. на ИУ, 2000.
2. **Сълова, Н. и др.** Проблеми на конкурентното позициониране в търговията. Варна: Изд. на ИУ, 2002.
3. **Сълова, Н.** Основни проблеми при развитието на търговията в България. // Сборник доклади на Юбилейна международна научна конференция „Търговията – минало, настояще и бъдеще”, София: Изд. на УНСС, 2013.
4. Статистически годишник. София: НСИ, от 1990 до 2013.
5. Статистически справочник. София: НСИ, от 1990 до 2014.
6. **Cook, D., D. Walters.** Retail Marketing. Theory and Practice. Prentice Hall, 1991.
7. **Lewison, L.** Retailing. Macmillan Publ., 1991.
8. **Levy, M., B. Weitz.** Retailing Management. 1992.
9. **Mason, B., M. Magez, H. Ezell.** Retailing. Irwin, 1994.
10. **Wardellp.** Successtul Retailing. Retail Strategies. 1990.

THE MACROECONOMIC ENVIRONMENT AND THE DEVELOPMENT OF TRADE IN BULGARIA IN THE YEARS OF TRANSITION

Prof. Dr Ec. Sc. Nikolinka Salova

Abstract

In the present work - in the light of theory - there is studied the development of the macroeconomic environment and trade in Bulgaria in the years of transition to market economy after 1989 - the macroenvironment, the development of resources and of the main indicators, there are also revealed its state and its main issues and challenges. There is examined the development of GDP-related issues, the investments, the incomes and the consumption of the population, as well as other factors.

As regards trade there is studied the development of investments, TFA, the persons employed, the retail outlets, the turnover, the revenues, expenses and efficiency.

MAKROÖKONOMISCHES UMFELD UND ENTWICKLUNG DES HANDELS IN DEN JAHREN DES ÜBERGANGS

Prof. Dr. W. W. Nikolinka Salova

Zusammenfassung

In der Studie wird vor dem Hintergrund theoretischer Grundlagen die Entwicklung des makroökonomischen Umfeldes und des Handels in Bulgarien in den Jahren des Übergangs zur Marktwirtschaft nach 1989 erforscht – Makroumfeld, Entwicklung der Ressourcen und der grundlegenden Ergebnisse, der Zustand und die wichtigsten Probleme und Herausforderungen. Überdies untersucht die Autorin die Probleme des BIP, der Investitionen, des Einkommens und des Konsums der Bevölkerung sowie andere Faktoren.

Auf dem Gebiet des Handels werden die Entwicklung der Investitionen, des sachlichen Anlagevermögens, der Beschäftigung, des Einzelhandels, des Umsatzes, der Ausgaben und der Effizienz untersucht.

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ СРЕДА И РАЗВИТИЕ ТОРГОВЛИ В БОЛГАРИИ В ГОДЫ ПЕРЕХОДА

Проф. д-р эк. н. Николинка Сылова

Резюме

В настоящей разработке в свете теории исследуется развитие макроэкономической среды и торговли в Болгарии в годы перехода к рыночной экономике после 1989 г.; исследуются макросреда, развитие ресурсов и основные результаты, раскрываются состояние экономики, основные проблемы и вызовы. Исследуются развитие проблем ВВП, инвестиций, доходов и потребления населения, а также прочие факторы.

Применительно к сфере торговли исследуются развитие инвестиций, ДМА, занятость, объекты розничной торговли, оборот, поступления, расходы и эффективность.

Съдържание

Предговор	12
Глава I. Макроикономическа среда в България	
за развитие на търговията	14
1. Развитие на брутният вътрешен продукт	14
2. Развитие на инвестициите	20
3. Потребление и доходи на населението	23
4. Други фактори на макросредата – особено развитие на вноса, износа и на населението	30
Глава II. Развитие на търговията в България	37
1. Основни промени при развитието на търговията	37
2. Основни проблеми при развитието на търговията	46
Заклучение	48
Използвана литература	50
Резюме на английски език	51
Резюме на немски език	51
Резюме на руски език	52

**ГЛОБАЛНИТЕ ИНДЕКСИ В СИСТЕМАТА НА МЕЖДУНАРОДНИТЕ
ИКОНОМИЧЕСКИ СРАВНЕНИЯ
(оценки, тенденции, изводи)**

Проф. д-р ик. н. И в о н а Я к и м о в а

**Рецензенти: проф. д-р Стефан Вачков
проф. д-р. Фаня Филипова**

Увод



Последните две десетилетия бележат обособяването на качествено нов период в развитието на международните икономически отношения, в рамките на който светът се ориентира към единен, универсален пазарен модел. Той заменя съществуващия дотогава конфронтационен двете-системен икономически модел, възникнал непосредствено след Втората световна война, и поставя разграничителната линия на икономическото регулиране между пазара и административното планиране. Дълбоките идеологически различия между двете икономически системи налагат по естествен начин конфронтационния и негативистки подход при изучаването на международните сравнения, според който неикономическите фактори (и особено идеологическият) са възприемани като решаващи за успеха на системата, а икономическите се използват като допълнителен аргумент за защитата на предварително формулираната идеологическа теза. За основа на тези аргументи се използват данни, главно от националната статистика, като в зависимост от възприетата теза, фокусът пада или върху положителните тенденции, ако се сравнява идеологически подкрепяната система, или върху отрицателните, ако се оценява конкурентната. Подобен подход има своите естествени ограничения в тясната си идео-

логическа рамка и се оказва изключително непродуктивен (особено за социалистическата система), тъй като не успява да открие в зародиш натрупванията се икономически и социални противоречия.

Значителна част от проблема е свързан и с надеждността на използваната социалистическа статистика. Разминаването в методиките и използването на подхода на неколкотократно пресмятане, от страна на социалистическата статистика, довежда до необосновано *надценяване* на икономическите резултати и до системно самочувствие, неотговарящо на тогавашната икономическа реалност. По-късно, в началото на 90-те години, когато в преходните пазарни икономики са възприети международните счетоводни стандарти и данните от предишните периоди са преизчислени, се оказва, че публикуваните макроикономически показатели в националната статистика на бившите социалистически страни са сериозно надценени.

Ориентацията към единен универсален пазарен модел довежда до коренна промяна в използваните сравнителни подходи. На мястото на подхода на „-изमितе“¹ се утвърждава интердисциплинарният подход, в рамките на който икономическите аргументи и показатели възстановяват своята водеща роля, допълвани от групата на неикономическите фактори, от която отпада доминиращата роля на идеологическия.

Освен промените в националните статистики на бившите социалистически държави, които засилват обективността на публикуваните данни, на този етап все още съществуват проблеми от обективен характер, ограничаващи възможностите на отделните национални и регионални икономики да бъдат обективно сравнявани. За групите на средно и слабо развитите държави, както и за групата на трансформиращите се пазарни икономики е характерна слаба пазарна институционализация, която не дава възможност за точната регистрация и правилното отчитане на основните макроикономически показатели². Така националните статистики, макар и силно реформирани, се оказват все още недостатъчна информационна база за международните икономически сравнения.

¹ Така се нарича старият, конфронтационен идеологически подход, според който двете системи се определят като капитализъм и социализъм (*capitalism* и *socialism*).

² Така например в българската статистика доходното измерване на БВП все още не отговаря на международните счетоводни стандарти, поради неразвити факторни пазари и използва елементи, които нямат аналог в западната статистика.

Информационният вакуум от началото на 90-те години на XX век постепенно се ограничава от устойчивата тенденция за формирането на система от глобални индекси за икономически сравнения, която не само допълва националните статистики, но се утвърждава като изключително обективна и надеждна основа за позиционирането на отделните национални икономики в глобалното икономическо пространство. Нарастващата ѝ роля се свързва с безспорните предимства на глобалните индекси, в сравнение с показателите на националната статистика.

На първо място, глобалните индекси са по-силно агрегирани от макроикономическите показатели. Техният силно изразен съвкупен и комплексен характер дава възможност за по-цялостна оценка на националното икономическо развитие и неговата динамика. Предимство е и организацията по съставянето им – това са основно международни независими институции, които не са политически ангажирани и поради това са по-безпристрастни и обективни в крайните си оценки за позициите на отделните страни. Не на последно място, непрекъснато усъвършенстващите се методики и подобрения в начина на измерването на индексите гарантират по-точна и вярна оценка на изследваните национални икономически и социални характеристики.

Оценявайки нарастващото значение на глобалните индекси за сравнителната оценка на отделните национални (регионални) пазарни икономики, **научна цел** на настоящата студия е да се проследи и анализира устойчивата практика от последните две десетилетия на развитие и утвърждаване на системата от глобални индекси за международни сравнения, като обективна база за оценка на комплексното социално-икономическо развитие и пазарната конкурентоспособност на двете основни групи държави – групата на развитите и групата на преходните пазарни икономики. Аргументира се *тезата*, че глобалните индекси са обективен и надежден индикатор за *комплексна оценка* на динамиката и ефективността на съвременните пазарни икономики, поради което националната икономическа политика следва да държи сметка за позиционирането на съответната страна и промените, които настъпват в нея във времето. В по-общ план, очертаните тенденции могат да служат като теоретична основа при определянето на конкурентоспособността на отделните пазарни модели или на пазарното разнообразие, съществу-

ващо в рамките на единния пазарен модел. Трайното присъствие в челните позиции на едни и същи национални икономики в отделните икономически класации е свидетелство за техните безспорни пазарни предимства в дългосрочна перспектива.

Оценката на системата на глобалните индекси се основава на **четири** избрани показатели, определени от високата си степен на агрегация и *социално-икономическа* характеристика, от подчертаните *макроикономически* ефекти, които оценяват, от *системността* на икономическите резултати, които показват, от сходната (близка) времева рамка на оценяване и икономическата си функционалност – индекс на глобалната конкурентоспособност, индекс на човешкото развитие, индекс на икономическата свобода и индекс на възприемане на корупцията³. Практиката на измерването на посочените индекси е повече от две десетилетия, достатъчен времеви хоризонт за очертаването на относително трайни тенденции в позиционирането на отделните държави. *Обект* на изследване в студията е както българската икономика, като част от групата на преходните пазарни икономики, така и групата на водещите развити пазарни икономики, стоящи в челните позиции на сравнителните икономически класации. Избраните две равнища на изследвания обект формират и две обособени нива на анализа – от една страна, се търсят дългосрочните и трайни тенденции в класирането на челните държави в опит да се открият предимствата на различните съвременни алтернативи на пазарното развитие и конкурентоспособност, а от друга, се цели проследяването на позициите на групата на преходните пазарни икономики в общата класация и в частност присъствието на българската икономика в рамките на тази група. *Предмет* на изследването е позиционирането на групите развити и преходни пазарни икономики в световните класации и динамиката на тяхната пазарна конкурентоспособност.

³ Избраните индекси показват *еднопосочни* устойчиви, дългосрочни тенденции в позиционирането на отделните национални икономики, което дава основание за извеждането на общовалидни изводи. В системата има и други индекси от социално-икономически характер, например **индексът на щастието**, по който класацията на страните не съответства на общите тенденции на останалите индекси.

I. Индекс на международната (глобална) конкурентоспособност – комплексен измерител на динамиката и ефективността на националното пазарно развитие

В системата на глобалните индекси мястото на този индекс се възприема като основополагащо и аналогично на присъствието на БВП в системата на националните сметки. Индексът има най-висока степен на обобщаване или агрегация и неговата основна функция е да оцени комплексно и обхватно динамиката и ефективността на съответната национална икономика. Практиката на измерването му датира от началото на 90-те години на ХХ век в рамките на ежегодното организирано Световен икономически форум в Давос, Швейцария. Инициатор на проекта е Институтът за стратегии и конкурентоспособност към Харвардското бизнес училище, в лицето на проф. Майкъл Портър и Центъра за международно развитие към Харвардския университет, оглавяван от проф. Джефри Сакс.

Ръководителите на проекта разработват и първата методика, която се използва до средата на 2000 година, когато екипът от Харвард е заменен от специалисти на Икономическия форум. В основата ѝ е експертната оценка на 4 700 представители на крупния световен икономически и политически елит, интервюирани чрез предварително изготвен подробен въпросник. Получените резултати от анкетите се използват за изчисляването на двата компонента на индекса – конкурентоспособност на растежа и текуща конкурентоспособност.

Първият, измерван от екипа на проф. Дж. Сакс, оценява потенциала на националната икономика за постигането на устойчив икономически растеж в *средносрочен* план. Той включва три елемента – технологии, обществени институции и макроикономическа среда, които имат различен дял за отделните групи страни. За така наречените базисни или технологично развити икономики (*core economies*) – тук се включват 24-те най-развити икономики, съотношението между трите вида елемента е съответно една втора, една четвърт, една четвърт. За останалите групи държави съотношението е симетрично – една трета на всеки от елементите⁴. Възприетите различни тегла

⁴ Това разграничение се прави за пръв път през 2001 година и замества съществуващото дотогава – икономическа креативност, финанси и интернационализация.

за отделните групи икономики и акцентът върху технологичния фактор поставя своеобразна граница между развитите икономики и останалите, тъй като съгласно методиката не е възможен пробив (или скок) на друга икономика в групата на развитите.

Текущият индекс на конкурентоспособността изследва условията, определящи текущото равнище на производителността. Използвайки микроикономическия подход, изчисляването на този индекс включва два елемента – фирмени дейности и стратегии и качество на националната бизнес среда. Двата индекса GCI и CCI оценяват различни, но допълващи се измерения на конкурентоспособността в границите на скала от 1 до 7⁵.

Индексът през този период се отнася за над 125 държави и неговото предимство е, че той дава възможност да се обхванат в сравнителен план възможно най-голям брой държави както по текущи, така и по средносрочни икономически показатели, имащи основно значение за икономическата динамика. Нещо повече, националната конкурентоспособност се разглежда не самоцелно, а като фактор за икономическия растеж и националното благосъстояние. Въз основа на утвърдилите се три, взаимосвързани механизма на икономическия растеж – ефективното разпределение на ресурсите, основано на пазарната конкуренция и разделението на труда, капиталовото натрупване и технологичния напредък, изследваните държави се обособяват в три групи, за които доминантен е единият от трите източници на растеж. Така най-слабо развитите икономики разчитат на *ресурсно* ориентиран растеж, средно развитите – на *инвестиционно* ориентиран, а най-развитите – на *технологично* ориентиран или *иновационен* растеж. Типът на растежа е функционално свързан с равнището на БВП на глава от населението.

Ресурсно ориентираните икономики имат най-ниско равнище на произведен продукт на глава от населението – до 6 500 долара, инвестиционно ориентираните – между 6 500 и 23 000 долара на глава от населението, а най-развитите – над 23 000 долара⁶. Така диференцирани отделните икономики биха посрещнали големи предизвикателствата при преминаването от един тип икономически растеж към друг или през така наречените периоди

⁵ Global Competitiveness Report 2001–2002. New York: Oxford University Press, pp. 18–43.

⁶ Пак там, р. 94.

на развитие, когато предимствата на един тип развитие могат да се превърнат в недостатъци на друг тип. В такива условия в отделните икономики биха се наблюдавали резки отклонения от равнището на конкурентоспособността и отделни държави биха могли рязко да засилят или да загубят позициите си сред останалите.

Една от основните цели на съставителите на индекса е да се идентифицират приоритетите на икономическата политика в зависимост от използвания тип растеж. Постигането на универсалните цели на икономическото развитие в една ресурсно ориентирана, нискодоходна икономика предполага държавата да се ангажира главно с осигуряването на политическа и икономическа стабилност, свобода на пазарите и привличането на чужди инвестиции. За тези държави особено необходимо е подобряването на инфраструктурата (пътища и комуникации), либерализацията на търговския и валутен режим, борбата с корупцията и приемането на действащо антимонополно законодателство. Подобни действия на държавата създават основа за ефективност, прозрачност на икономическото поведение и конкурентен натиск, необходими за увеличаване на производителността на труда. Тъй като в икономиката се произвеждат стандартни стоки на базата на вносните технологии, преките чужди инвестиции или имитацията, фирмите се конкурират главно чрез разходите и цените и често нямат пряк достъп до клиентите. Факторно или ресурсно ориентираните икономики са силно чувствителни към световния икономически цикъл, ценовите тенденции и валутните флуктуации, а делът им в световните търговски и капиталови потоци е незначителен. Като цяло тази група страни се нарежда на последните места в класацията за международна конкурентоспособност.

Инвестиционно ориентираният растеж, типичен за средно доходните икономики, се постига чрез приспособяването на глобалните технологии към местното (локално) производство. Това става чрез засилен приток на преки инвестиции, съвместни предприятия (джоинт венчърс) и аутсорсинг споразумения, които помагат на националната икономика да се интегрира към международната производствена система. Държавните икономически приоритети се променят в посока на усъвършенстване на регулативната практика (мита, такси, фирмени закони), контрол върху ефективното функ-

циониране на капиталовите пазари и останалите финансово-кредитни институции, които са важно условие за привличането на чуждите капиталови потоци. Важни цели за подобен тип растеж са и въвеждането на задължително средно образование, качествена техническа подготовка, гъвкавост на трудовите пазари, намаляване на бюрокрацията и създаване на благоприятни условия за поддържането на високо равнище на инвестиции в страната.

Преходът към иновационно ориентирана икономика е труден и свързан не само с частични изменения в производителността и качеството на произвежданата продукция. Съвременните развити икономики се характеризират със създаването на уникални продуктови дизайни на основата на прилагането на оригинални технологии, глобални мрежи за дистрибуция, децентрализирани и гъвкави организационни структури, включващи първокласни научни институти, научно коопериране с университети, достъп до „рисков“ капитал и засилена местна конкуренция. Тези условия предопределят и нови икономически цели – инвестиции в специализирани човешки ресурси, изграждане на иновационни капацитети, облекчаване на клъстерното развитие⁷, стимулиране на наукоемко търсене и инвестиции във фундаменталното научно знание. От изследваните държави само 24 се определят като високоразвити и технологично ориентирани.

Друго предимство на индекса е възприемането му като критерий за единство и обвързаност на макро- и микроикономическото развитие. Ако индексът на конкурентоспособността на растежа акцентира върху макроикономическите измерения, и по-конкретно икономическата политика, то индексът на текущата конкурентоспособност разглежда конкурентните предимства на отделните държави в микроикономически аспект, изразен чрез оценката на природата на фирмените операции и стратегии и в качеството на бизнес средата. Микроикономическите реформи се считат не по-малко важни от макроикономическите. Без тях растежът на БВП, индуциран от макроикономическите действия, би бил неустойчив и не би се трансформирал в нарастване и усъвършенстване на БВП на глава от населението.

⁷ Става дума за съсредоточаването на наукоемки и високотехнологични фирми около престижни академични центрове, които ги подхранват със специалисти, научна база и подходяща научна и бизнес среда – Силиконовата долина, Път 128 около Бостън, триъгълника в Северна Каролина в САЩ и др.

Микрореформите са в състояние да осигурят явни и видими ползи на индивидите. Така например, ликвидирането на локалните картели и монополи може да съкрати цените и разходите за храна, жилище, електричество, телефонни услуги и други разходи за потребление. Регулирането на фирмите е в състояние бързо да намали неефективността, замърсяването, да увеличи качеството на продуктите и да ограничи вредното производство. Методиката за изчисляването на индекса подлага на съмнение и тезата за автоматичната връзка между макроикономическите реформи и микроикономическите подобрения. Текущата конкурентоспособност се влияе от общите целенасочени действия на частния сектор и държавата. Микрореформите не се състоят единствено в намаляване ролята на държавата и елиминирането на пазарните несъвършенства. В съвременните условия държавата има големи отговорности, като инвестирането в човешките ресурси, изграждането на иновационни капацитети и стимулирането на високотехнологично търсене. Необходимо е държавните цели и приоритети да съответстват на равнището на икономическо развитие и държавата да проявява гъвкавост и адаптивност при оценката за преминаването от един тип икономически растеж към друг.

Посочената методика се използва близо петнадесет години (до 2005 година), като в нейните рамки се открояват няколко по-важни тенденции. На първо място, за цялото последно десетилетие на XX век, класацията се оглавява от САЩ, като останалите англосаксонски икономики показват определена компактност на две нива – Канада и Австралия (2-ро и 5-то място) и Нова Зеландия, Ирландия и Великобритания (съответно на 10-то, 11-то и 12-то място за 2000 година). Сред останалите развити пазарни икономики, особено силни като обособена група, са позициите на скандинавските икономики. Финландия, Норвегия и Швеция заемат места в челната десетка на класацията, като през 2001 година Финландия успява да изпревари САЩ и от пето място да се изкачи на първо.

**Класация на държавите по конкурентоспособност
на растежа за 2000 и 2001 година**

Конкурентоспособност на растежа												
Класация 2001 г.	Държава	Класация 2000 г.	Общ индекс	Технологично развитие			Обществени институции			Макроикономическа среда		
				Държава	Класация 2001 г.	Индекс	Държава	Класация 2001 г.	Индекс	Държава	Класация 2001 г.	Индекс
1	Финландия	5	6,03	САЩ	1	6,42	Финландия	1	6,59	Ирландия	2	5,20
2	САЩ	1	5,95	Канада	2	6,37	Исландия	2	6,56	Норвегия	5	5,08
3	Канада	6	5,87	Финландия	3	6,35	Дания	3	6,42	САЩ	7	4,97
5	Австралия	11	5,74	Австралия	5	6,05	Н. Зеландия	4	6,33	Финландия	10	4,82
6	Норвегия	15	5,64	Швеция	6	5,81	Швеция	7	6,19	Англия	12	4,81
9	Швеция	12	5,55	Норвегия	7	5,77	Австралия	8	6,17	Канада	13	4,74
10	Н. Зеландия	19	5,53	Англия	10	5,56	Англия	9	6,14	Н. Зеландия	14	4,70
11	Ирландия	4	5,52	Н. Зеландия	11	5,55	Канада	11	6,01	Австралия	17	4,68
12	Англия	8	5,51	Дания	12	5,54	САЩ	12	6,01	Япония	18	4,66
14	Дания	13	5,44	Германия	15	5,49	Норвегия	16	5,95	Германия	19	4,65
16	Исландия	23	5,40	Франция	17	5,44	Германия	17	5,93	Франция	22	4,54
17	Германия	14	5,39	Исландия	19	5,41	Ирландия	18	5,87	Швеция	29	4,40
20	Франция	21	5,29	Япония	23	5,28	Япония	19	5,76	Дания	31	4,28
21	Япония	20	5,25	Ирландия	28	5,20	Франция	20	5,72	Исландия	34	4,24

**Класация на държавите по текуща конкурентоспособност
на растежа за периода 1999-2001 година**

Класация 2001 г.	Държава	Текуща конкурентоспособност						БВП на глава от населението (2000 г.) (ш. д.)
		Фирмени операции и стратегии			Качество на националния бизнес			
		2001 г.	2000 г.	1999 г.	2001 г.	2000 г.	1999 г.	
1	Финландия	2	3	7	1	1	2	24864
2	САЩ	1	2	1	2	2	1	33886
4	Германия	4	1	5	4	6	5	24931
6	Швеция	6	6	3	6	11	7	23884
7	Великобритания	7	11	13	8	9	8	23197
8	Дания	9	8	9	10	4	6	27120
9	Австралия	24	20	19	7	7	10	25758
11	Канада	14	16	12	11	8	4	27783
12	Франция	10	9	6	12	15	11	24032
15	Япония	8	4	4	18	19	19	25796
16	Исландия	16	14	21	15	16	21	29167
19	Норвегия	23	21	23	19	18	16	29500
20	Н.Зеландия	19	22	16	20	17	14	20010
22	Ирландия	17	19	20	22	22	17	25200

Таблиците са съставени по данни на: The Global Competitiveness Report. World Forum, 001-2002, pp.15; 32; 33; 54.

По-подробното позициониране на националните икономики по елементи на средносрочната и текуща конкурентоспособност показва, че по показателите „технологично развитие“, „обществени институции“ и „макроикономическа среда“ (елементи на средносрочната конкурентоспособност) основна е конкуренцията между англосаксонските и скандинавските икономики (в първите десет 4 са англосаксонски и 3 са скандинавски, по втория – 5 англосаксонски и 5 скандинавски и по третия – 6 англосаксонски и 3 скандинавски). Малко по-широк е диапазонът, в рамките на който се класират двете групи икономики по индекса на текущата конкурентоспособност – тук позиционирането е сред първите 20 най-конкурентни държави. В двата еле-

мента – фирмени стратегии и операции и качество на националния бизнес, пробив правят икономики, като Германия, Франция и Япония, нарушавайки хегемонията на откритите се две групи държави. Германия заема първо място за 2000 година по фирмени операции и стратегии и 4–6 място по качество на националния бизнес, Япония – 4–8 място по фирмени стратегии и операции, и 18–19 място по качество на националния бизнес, а Франция – съответно 6–10 и 11–15 място. (позициите на икономиките са в периода 1999–2001 година).

В този първи период на измерване на индекса групата на икономиките в преход е твърде разлята и разтеглена в позициите си в рамките на изследваните общо 125 икономики. Българската икономика е сред последните в групата, като в рамките и на двата подиндекса позициите ѝ са особено неблагоприятни и варират в границите между 60-те и 90-те места в класацията. По-добро е представянето на България по подиндекса конкурентоспособност на растежа – между 75-то и 80-то място и по-незадоволително по индекс на текущата конкурентоспособност – 80–90-то място⁸. Непосредствено преди България се намира румънската икономика, а икономики като Естония и Латвия бележат най-голям напредък, заемайки съответно 28-ма и 29-та позиция в общата класация.

В оценката на бизнес средата най-негативни за българската икономика са показателите за административните пречки при започването на бизнес (последно място сред изследваните страни), данъчната регулация, качеството на инфраструктурата, защитата на правата на собственост и промените в реалния валутен курс. Попадаща в последните 15% държави е и класацията на страната по отношение на използването на професионални мениджъри в управлението на компаниите, нивото на фирменото обучение и прилагането на чуждестранни технологии. Като положителни предимства се определят степента на ориентация към клиентите, излизането на международните пазари, наличието на продуктови вериги, достъпът до машини – местно производство и качеството на работната сила.

При оценката на макрорамката, определяща потенциала за икономическия растеж, най-значими са проблемите, свързани с организираната прес-

⁸ The Global Competitiveness Report. World Forum, 2001-2002, pp. 32; 54.

тъпност, клиентелизма, доверието в политиците, неправомерното използване на публичните средства и равнището на държавните субсидии. Като положителни се оценяват показателите по отношение на ниския бюджетен дефицит, темпът на нарастване на БВП, кредитният рейтинг, качеството на образование по математика, естествени науки, наличието на достатъчен брой инженери и научни работници⁹.

Изводът, който се налага за този период, е, че използваната методика дава определени конкурентни предимства на англосаксонските и скандинавски икономики и измерените индекси за челните позиции достигат стойности, близки до възможния максимум от 7.00. От друга страна, по-бавното пазарно трансформиране на българската икономика и изоставането ѝ от останалите държави в преход от края на 90-те години, ѝ отрежда трайната позиция в групата на най-слабо развитите икономики, като общият коефициент 3.82 я поставя в рамките на 70-те и 90-те позиции в класацията.

През последните десет години (от 2005 година насам) настъпват значителни промени в методиката на изчислявания индекс, които отразяват постепенното оттегляне на американския колектив на харвардските икономисти¹⁰ и процеса на самостоятелното организиране на тази дейност от Икономическия форум. Главни съставители на индекса понастоящем са Клаус Шваб и Хавиер Сола-и Мартин, които си партнират с национални институции и организации от отделните държави. Индексът променя и наименованието си – от индекс за *международна* конкурентоспособност, на индекс на *глобална* конкурентоспособност. Значително е разширен и броят на държавите – 144 за 2014 година, участващи в класацията, с което индексът има претенцията да обхваща на практика почти целия свят. Статистическата извадка на анкетираните е увеличена на 14 000 бизнесмени от различни държави, което засилва представителността и надеждността на получените ре-

⁹ Българският бизнес е по-неконкурентен спрямо новите ЕС страни. // Капитал, 31.10 – 7.11.2003, с 38.

¹⁰ Докладът за 2005–2006 година е изготвен от проф. М. Портър и новия съставител на индекса Клаус Шваб, с което се цели приемственост и координиране в дейността на двата колектива.

зултати¹¹. Новият колектив запазва групирането на страните въз основа на типа икономически растеж, коригирайки *инвестиционно* ориентирания на *ефективно* ориентиран, но разширява отделните групи държави от три на пет¹². Подобно диференциране на групите държави засилва още повече разслояването на групата преходни пазарни икономики. Така България, заедно с Румъния, попада в третата група държави, докато повечето от бившите социалистически страни – Чехия, Естония, Унгария, Полша и др. – принадлежат към втората група. Единствено Словения е член на петата група най-развити пазарни икономики.

Двата подиндекса, илюстриращи средносрочната и текуща конкурентоспособност, са заменени първоначално от девет, а впоследствие от дванадесет основни показатели (*pillows* „възглавници“), типични за отделните типове растеж. За *факторно ориентираните* икономики четири от индексите имат основна роля и най-голямо тегло в изчисляването на общия индекс – институции, инфраструктура, макроикономическа среда, здравеопазване и основно образование. Икономики, за които растежът е ориентиран към *ефективността*, имат за основни цели акцентиранието към висшето образование и професионалната подготовка, пазарната ефективност (сегментирана впоследствие на продуктова, трудова и финансова), технологичната готовност и размера на пазара. *Иновационно ориентираните* икономики фокусират развитието си основно чрез иновациите и бизнес усъвършенстването. Избраните основни показатели имат различно тегло при отделните групи икономики, в зависимост от типа на икономическия растеж¹³. Измерването им става на базата на включването на над 100 различни подпоказатели, чрез които се стига до силно агрегиране на базисните. Практиката на оценка и

¹¹ Понастоящем резултатите се оценяват на базата на 14 000 анкетирани бизнесмени от 144 държави, които попълват анкета от въпроси, съдържащи се в 14 раздела.

¹² Съгласно новото групиране в първата група влизат държави, чийто БВП на глава от населението е под 2 000 долара, втората – между 2 000 и 3 000 долара, третата – между 3 000 и 9 000 долара, четвъртата – между 9 000 и 17 000 долара, и петата група на най-развитите икономики – над 17 000 долара на глава от населението.

¹³ Така например за първата група най-слабо развити икономики съотношението между трите групи показатели е 60 към 35 към 5, за втората преходна група – между 40–60, 35–50 и 5–10, при третата група – съотношението е 40 към 50 към 10, за четвъртата преходна група – 20–40, 50, 10–30, и за петата група – 20 към 50 към 30.

класификация на икономиките от последните десет години показва открояването на някои нови тенденции и изводи (таблица 3).

Таблица 3

**Индекс на глобалната конкурентоспособност 2014–2015 г.
на първите десет икономики**

№	Държава	Общ индекс	Основни показатели		Показатели за ефективност		Иновации и бизнес	
			Класация	Оценка	Класация	Оценка	Класация	Оценка
1	Швейцария	5.70	4	6.17	5	5.49	1	5.74
2	Сингапур	5.65	1	6.34	2	5.68	11	5.13
3	САЩ	5.54	33	5.15	1	5.71	5	5.54
4	Финландия	5.50	8	5.97	10	5.27	3	5.57
5	Германия	5.49	11	5.91	9	5.28	4	5.56
6	Япония	5.47	25	5.47	7	5.35	2	5.68
7	Хонконг	5.46	3	6.19	3	5.58	23	4.75
8	Холандия	5.45	10	5.95	8	5.28	6	5.41
9	Великобритания	5.41	24	5.49	4	5.51	8	5.21
10	Швеция	5.41	12	5.86	12	5.25	7	5.38

Съставена по: Global Competitiveness Report, 2014–2015, p. 134.

На първо място, с промяната на методиката, се нарушава хегемонията на англосаксонските и скандинавските икономики да оглавяват челните позиции в класацията. Новите отличници са Швейцария, Германия и Япония и две нови икономики – представителки на англосаксонското развитие – Сингапур и Хонконг, които са извън първите десет до 2005 година. Особено устойчиво е челното присъствие на Швейцария, която заема първо място вече шеста поредна година. По осем от дванадесетте основни показателя швейцарската икономика е на първо място, а главните ѝ предимства са в качеството на академичните институции, изразходваните средства за научно-техническо развитие, ефективното коопериране между бизнес и университети, брой на патентите на глава от населението и др. Частният бизнес и отличната образователна система предоставят големи възможности за стажуване и професионално развитие на човешкия фактор, а трудовият пазар ефективно съчетава социалната защита с гъвкавостта и бизнес потребностите. Другите активи на швейцарската икономика, които ѝ носят определени

конкурентни предимства, са публичните институции, определени като ефективни и прозрачни (7-мо място), висококачествената инфраструктура (5-то място), високоразвитите финансови пазари (11-то място). На фона на останалите европейски икономики макроикономическата среда се определя като стабилна (12-то място). Големият проблем на швейцарската икономика са недостатъчните качествени специалисти и особено малкият брой на инженерните и научни кадри (24-то място)¹⁴.

На второ място, наблюдава се общо снижаване на стойността на индекса сред икономиките от челната десетка, която е далеч от възможния максимум и се движи в изключително тесни граници за отделните икономики. Ако по първоначалната методика най-конкурентните икономики имат стойност на индекса, близък до максималната скала от 7.00, то индексът на първата в класацията швейцарска икономика е 5.70, а разликата му със стойността на индекса на десетата – Швеция, е в границите на 0.29.

Трето, позициите на българската икономика, в рамките на променената методика, се подобряват значително, като това съвпада с присъединяването на страната към ЕС в качеството ѝ на редовен член. От средно равнище на индекса в границите около 3.50 и позиции между 70-то и 90-то място, българската икономика се придвижва напред – между 50-то и 60-то място, като за 2014 година позицията е 54 (таблица 4). В сравнение с Румъния и Унгария тя е на по-предни позиции, но в сравнение с Естония, Чехия, Полша, Литва и Латвия конкурентоспособността на българската икономика е по-ниска. Ако по първата и втора група показатели стойностите на индекса са близки до общия индекс (59-то и 52-ро срещу 54-то място), по третата група – иновации и бизнес усъвършенстване, българската икономика заема 106-то място с оценка 3.25. Подобна оценка на иновационната политика илюстрира сериозно изоставане в най-новите и печеливши сфери на икономическото развитие, които са приоритетни за съвременните конкурентни предимства. При средно равнище на процента, отделян от развитите държави за научно-техническо развитие (между 2.0%–3.5%), българският бюджет осигурява под един процент за подобни цели, без да става сравнение на сумите в абсолютно изражение.

¹⁴ Global Competitiveness Report. WEF, 2014–2015, p. 14.

**Индекс на глобалната конкурентоспособност 2014–2015 г.
на избрани преходни икономики**

№	Държава	Общ индекс	Основни показатели		Показатели за ефективност		Иновации и бизнес	
			Класация	Оценка	Класация	Оценка	Класация	Оценка
29	Естония	4.71	21	5.54	27	4.73	34	4.14
37	Чехия	4.53	39	5.02	34	4.62	36	4.07
41	Литва	4.51	37	5.08	38	4.54	44	3.97
42	Латвия	4.50	34	5.14	36	4.60	61	3.68
43	Полша	4.48	55	4.80	32	4.64	63	3.66
54	България	4.37	59	4.71	52	4.31	106	3.25
59	Румъния	4.30	77	4.48	50	4.32	78	3.53
60	Унгария	4.28	60	4.71	53	4.30	67	3.62

Съставена по: Global Competitiveness Report, 2014–2015, p. 234.

Четвърто, примерът с класацията на Естония е твърде показателен и заслужава особено внимание, тъй като икономиката ѝ тръгва в преходното си пазарно развитие от много ниски изходни позиции (част от бившия съветски модел и ресурсно слабо обезпечена) и само за 10–15 години заема най-високи, в сравнение с всички останали постсоциалистически икономики, позиции не само по този, но и по останалите глобални индекси за икономически сравнения. Тук основният фактор е качеството на човешкия ресурс и силната политическа воля за пазарни реформи, показана през годините от политическия фактор в страната.

Прегледът на формиралите се тенденции, в резултат на непрекъснатото развитие на методиката през последните две десетилетия, показва, че успоредно на динамичните промени, които се наблюдават в световното икономическо развитие, на международно ниво се правят непрекъснати опити за все по-надеждно и обективно регистриране на икономическите реалности, както и за комплексното оценяване на националните и регионални пазарни специфики.

Същевременно, измерваният индекс носи в себе си някои недостатъци, особено що се отнася до еднотипни или близки в икономическо отношение икономики (икономики в рамките на една и съща група). Разликите в стой-

ностите на индекса, от една позиция до друга в отделните групи, не надвишават две или три стотни и тази разлика трудно може да бъде окачествена. Така например, количествената разлика в стойността на общия индекс на първите десет най-развити икономики е 0.29, като трудно може да се прецени в тази тясна рамка отделните предимства или недостатъци на челните икономики. Трите подиндекса донякъде коригират този недостатък, но ако стойностите им са близки до общия индекс, проблемът остава нерешен и получената информация остава слабо сигнална за съществуващи различия или специфика на национално равнище.

Определени резерви възникват и по отношение на рамкирането на икономическото развитие в определена от методиката последователност на целите и източниците на растеж, която във времето възпроизвежда икономическия статус на държавата и трайно я прикрепва към съответната група икономики. Независимо че първоначалните три групи са разширени на пет и критериите за това диференциране са снижени, и по този начин обективизирани, еднотипните цели и тяхното последователно осъществяване лишават отделните икономики от инициативата за собствен избор на цели и приоритети, чрез които е възможен икономически скок и пробив в развитието. Практиката показва, че при избор на подходящ икономически модел и достатъчна политическа воля за неговото реализиране, отделни държави могат рязко да динамизират развитието си в кратки срокове и да преодолеят икономическата изостаналост – подобни са примерите в развитието на страни като Япония, Сингапур, Хонконг, Финландия и др.

Съмнения възникват и по отношение на известен субективизъм от страна на съставителите на индекса, пряко обвързани с организацията на Икономическия форум в Давос, Швейцария. Новата методика прикрепва относително трайно швейцарската икономика за лидер в класацията през последните шест последователни години, при трайното ѝ отсъствие в челната десетка при старата методика. Без да са налице явни аргументи в полза на подобен скептицизъм, идеята за съществуването на известна обвързаност на дадена методика с предварително преследваните цели, не може да бъде леко подмината и възприета като несъществуваща. Независимо от посочените недостатъци, индексът на глобална конкурентоспособност налага своето

фундаментално присъствие в системата от глобални индекси поради силно изразения си социално-икономически характер и комплексността на икономическото развитие на отделните държави.

II. Индекс на човешкото развитие – изразител на социално-икономическите характеристики на пазарните икономики

По своята комплексност и степен на агрегиране, съставянето на индекса на човешкото развитие е сходно на идеята за измерването на глобалната конкурентоспособност. Ако предходният индекс олицетворява динамиката на пазарното развитие и конкурентните предимства на отделните нации, то индексът на човешкото развитие има претенцията да оцени не само икономическите резултати на отделните държави, но и техните демографски, социални и обществени реалности. В този смисъл той може да се разглежда като най-обобщеният и най-глобален критерий на *обществено-икономическото* развитие на отделните страни. Разработва се от специалисти на Икономическата комисия в рамката на Програмата за развитие на ООН и обхваща сравнението по три основни сфери¹⁵ първоначално между 177, а впоследствие между 187 държави. Предимството му е в достъпността и лесната интерпретация на показателите, които го изграждат – средна продължителност на живот, равнище на образование и равнище на реалните доходи на човек от населението. От 1997 година насам индексът е допълнен от изчисляването на индекса на човешката бедност, като идеята е средният напредък на благосъстоянието да се съизмери с това, което не достига и е ограничител за по-доброто развитие на дадената икономика. Специално за страните в преход индексът на бедността е и изразител на икономическата и социална цена на пазарния преход. От средата на първото десетилетие на XXI век индексът е допълнен от 13 нови подиндекса, с което значително се разширяват границите на социално-икономическите измерения на отделните нации и държави.

Индексът на човешкото развитие стои в основата на ежегодно публикуваните *доклади за човешкото развитие*, които се посвещават на значими и актуал-

¹⁵ Индексът обхваща система от показатели в три основни сфери – продължителност на живот, достъп и степен на овладяване на знания или образованието и условията на живот – концепции, считани за основни при определянето на устойчивото развитие на човека (вж. Human Development Report, 1990–2005, UNDP. New York: Oxford University Press, p. 17).

ни за времето световни проблеми¹⁶. Ако се проследи тематиката през отделните години, се налага изводът, че съставителите им обвързват последователно концепцията за човешкото развитие първоначално с нейното теоретично и методологично интерпретиране, финансиране и измерване, а впоследствие с такива значими за човечеството проблеми като икономическия растеж, технологичното развитие, бедността, човешките права, глобалните климатични и екологични кризи и човешкия прогрес. Така проблематиката на всеки един от докладите разширява и обогатява общественото разбиране за смисъла на човешкото развитие и неговите главни измерения. Включването на нови аспекти в общата оценка за индекса го прави все по-обективен и точен измерител на цялостното обществено развитие. Границите на изменение на индекса са в рамките на нула и единица, като и тук, както и при индекса на международната конкурентоспособност, разликите между отделните позиции на държавите са в хилядните.

Представителната извадка от 187 държави (за 2014–2015 г.) се подразделя в четири групи – много високо, високо, средно и ниско равнище на човешкото развитие, като в групата на много високото равнище влизат 47 държави, в групата на високото равнище – 54 държави (включително България), в групата на средното равнище – 43 държави и в групата на ниското равнище на човешко развитие – 43 държави.

¹⁶ Практиката на изготвянето на доклади датира от 1990 година и досега са публикувани 23 доклада на различни теми: 1990 – „Концепция и измерване на човешкото развитие“; 1991 – „Финансиране на човешкото развитие“; 1992 – „Глобални измерения на човешкото развитие“; 1993 – „Човешкото участие“; 1994 – „Нови измерения на човешката сигурност“; 1995 – „Пол и човешко развитие“; 1996 – „Икономически растеж и човешко развитие“; 1997 – „Човешкото развитие като фактор за намаляване на бедността“; 1998 – „Потребление за човешко развитие“; 1999 – „Глобализация с човешко лице“; 2000 – „Човешки права и човешко развитие“; 2001 – „Да направим новите технологии да работят за човешкото развитие“; 2002 – „Разширяване на демокрацията в условията на фрагментиран свят“; 2003 – „Хилядолетни цели на развитие: съюз на нациите за преотвратяване на бедността“; 2004 – „Културна свобода в днешния разнообразен свят“; 2005 – „Международното коопериране на кръстопът: помощ, търговия и сигурност в условия на несправедлив свят“; 2006 – „Над оскъдността: власт, бедност и глобална водна криза“; 2007/2008 – „Борба с климатичните промени: човешката солидарност в един разделен свят“; 2009 – „Преодоляване на бариери: човешка мобилност и развитие“; 2010 – „Истинското богатство на нациите: пътища към човешко развитие“; 2011 – „Устойчивост и равенство: по-добро бъдеще за всички“; 2012 – „Възходът на Юга: човешкият прогрес в един разнообразен свят“; 2013 – „Устойчив човешки прогрес“ (вж. по подробно: Human Development Report, 2014, UNDP. New York, p. 2).

От бившите социалистически страни в първата група на много високо равнище на човешкото развитие влизат Словения (21-во място), Чехия (28-мо място), Естония (33-то място), Словакия (35-то място), Унгария (37-мо място), Полша (39-то място), Литва (41-во място), Латвия (44-то място) и Хърватия (47-мо място). Във втората група, заедно с България, са още Беларус (50-то място), Русия (55-то място), Румъния (56-то място). Подобно разделение на монолитната в миналото група на социалистическите държави, чиито основни приоритети са всеобщи, достъпни и безплатни за нацията образование, здравеопазване и жизнен стандарт показва, че в отделни страни (включително България) пазарният преход в голяма степен се осъществява за сметка на подценяването на социалните приоритети и отказа от реализацията на ефективна и общодостъпна политика на доходите.

Ако се проследи позиционирането на челните държави и динамиката на стойностите на техния индекс във времето¹⁷, ще се открият някои изводи, валидни за последните тридесет и пет години от практиката на измерването на индекса. На първо място, равнището на човешко развитие е в пряка връзка с икономическото развитие и растеж и е силно уязвимо от промените в глобалната конюнктура. От началото на 2000 година до 2008 включително, индексът показва значително увеличение на равнището си за страните от четирите групи, в сравнение с 90-те години на XX век, и това отговаря на благоприятната световна среда и на устойчивото икономическо развитие в света през този период. За периода 2008–2013 година се наблюдава понижаване на равнището на човешко развитие, изразено не само чрез стойностите на индекса, но и чрез неговите компоненти. Спадът е най-голям при подиндекса на брутния национален доход (БНД) на глава от населението, дори за Арабските емирства, Европа и Централна Азия. Намалява и средната продължителност на живот – особено в Азия, и очакваната продължителност на образование, особено за страните от трета и четвърта група.

Второ, в първата десетка на групата на държавите с най-високо равнище на човешко развитие се нареждат отново скандинавските и англосаксонските държави, с лек превес на скандинавските, които като правило ог-

¹⁷ Независимо че практиката за измерването на индекса на човешкото развитие датира от началото на 90-те години на XX век, първите данни за позиционирането на отделните страни са от 80-те години на XX век.

лавяват класацията през отделните години. От първите десет икономики три са скандинавски – Норвегия, Холандия и Швеция, и четири англосаксонски – Австралия, САЩ, Нова Зеландия и Ирландия, а сред първите двадесет – скандинавските са пет, а англосаксонските – седем¹⁸.

На трето място, наблюдава се относителна устойчивост на позиционирането на отделните държави, а разликите в стойността на индекса за отделните страни през годините са сравнително малки. Като правило класацията винаги се оглавява от представителка на скандинавските страни, като през отделните години Швеция, Норвегия, Исландия или Финландия са заемали челното място. В първата десетка прави впечатление единствено присъствието на Сингапур, който за периода 2008–2013 година се е придвижил с 14 позиции напред в класацията, заемайки 9-то място за 2013 година (таблица 5).

Таблица 5

**Тенденции в динамиката на индекса на човешкото развитие
в периода 1980–2013 г.**

№	Държава	1980	1990	2000	2005	2008	2010	2011	2012	2013	Изм. 2008- 2013
1	Норвегия	0.793	0.841	0.910	0.915	0.937	0.939	0.941	0.943	0.944	0
2	Австралия	0.841	0.866	0.898	0.912	0.922	0.926	0.928	0.931	0.933	0
3	Швейцария	0.806	0.829	0.886	0.901	0.903	0.915	0.914	0.916	0.917	1
4	Холандия	0.783	0.826	0.874	0.884	0.901	0.904	0.914	0.915	0.915	3
5	САЩ	0.825	0.858	0.883	0.897	0.905	0.903	0.911	0.912	0.914	-2
6	Германия	0.739	0.782	0.854	0.857	0.902	0.908	0.908	0.911	0.911	-1
7	Нова Зеландия	0.793	0.821	0.873	0.894	0.899	0.904	0.904	0.908	0.910	1
8	Канада	0.809	0.848	0.867	0.892	0.896	0.903	0.900	0.901	0.902	1
9	Сингапур	-	0.744	0.800	0.840	0.868	0.896	0.896	0.899	0.901	14
10	Дания	0.781	0.806	0.858	0.891	0.896	0.899	0.899	0.900	0.900	-1

Таблицата е съставена по: *Human Development Report, 2014–2015, UNDP. New York, p. 148.*

¹⁸ Human Development Report, 2014–2015, UNDP. New York, p. 144.

Четвърто, ако се проследи динамиката на стойността на индекса за отделните години, ще се установи тенденцията за непрекъснатото му нарастване. Така например, границите на стойността на индекса за първата група държави през 80-те години е в рамките на 0.638 и 0.857, а през 2013 година – между 0.944 и 0.805, т.е. налице е изразена тенденция за количествено нарастване на равнището на човешкото развитие¹⁹. С времето намалява и се стеснява границата на изменение на стойностите на индекса. Ако през 80-те години на XX век разликата в стойностите на индекса за първата група държави с най-високо равнище на човешко развитие е 0.219, през 2013 година тази граница е само 0.139 или почти на половина по-малка.

Пето, индексът непрекъснато се допълва от нарастващ брой допълнителни класации по показатели от социално-икономически характер (в последната 16 допълнителна класация държавите се подреждат по възприемане на благосъстоянието си, общността и държавата), чрез които методиката се стреми да обхване и оцени по-пълно възможните измерения на човешкото развитие, включително от нравствен, морален и ценностен характер, т.е. качествените характеристики на индекса също се обогатяват.

Ако се анализира структурата на индекса и неговите елементи, изчислени за първите десет държави с най-високо равнище на човешко развитие за 2013 година, ще се установят и други интересни изводи и констатации (таблица 6).

Таблица 6

**Индекс на човешкото развитие и неговите компоненти
на първите 10 държави за 2013 г.**

№	Държава	ИЧР	Средна прод. на живота	Средна прод. на образование	Очаквана прод. на образование	БНД на гл. от населението	ИЧР	Разлика в класацията
		Стойност	Години	Години	Години	Долари	2012	2013-2012
1	Норвегия	0.944	81.5	12.6	17.6	63909	0.943	0
2	Австралия	0.933	82.5	12.8	19.9	41524	0.931	0

¹⁹ Първата група държави с много високо равнище на индекса на човешкото развитие, в която влизат 47 представителки, показват подобни граници на изменение на стойностите на индекса (Human Development Report, 2014–2015, UNDP. New York, p. 148).

3	Швейцария	0.917	82.6	12.2	15.7	53762	0.916	0
4	Холандия	0.915	81.0	11.8	17.8	42397	0.815	0
5	САЩ	0.914	78.9	12.9	16.5	52308	0.912	0
6	Германия	0.913	80.5	12.8	18.3	43040	0.911	0
7	Нова Зеландия	0.910	81.1	12.5	19.4	32569	0.908	0
8	Канада	0.902	81.5	12.3	15.3	41007	0.901	0
9	Сингапур	0.901	82.3	10.2	15.4	72371	0.899	9
10	Дания	0.900	79.4	12.1	16.9	42833	0.900	0

Съставена по: Human Development Report, 2014–2015, UNDP. New York, p. 164.

Стойността на индекса се определя от четири елемента – средна продължителност на живота в години, средна и очаквана продължителност на образование в години и брутен национален доход на глава от населението. За 2013 година разликата в стойността на индекса за първите десет държави с най-високо равнище на човешко развитие е само 0.044, като девет от десет страни запазват и позициите си от предходната година. Единствено Сингапур се придвижва от 18-то, през 2012 година, на 9-то място през 2013 година, а за периода 2007–2012 година напредъкът е с още 7 позиции или общо 16 места по-напред за периода 2007–2013 година. Този скок се дължи преди всичко на подиндекса БНД на глава от населението – само за една година брутният национален доход на глава от населението се е увеличил от 52 613 долара на 72 371 долара. Ако се проследят разликите между първите десет по отделните подиндекси, ще се установи, че най-съществените са именно по този показател, който илюстрира в обобщен вид икономическите резултати на пазарното развитие и по-точно равнището на жизнения стандарт на нациите. Разликата между първите десет страни по жизнен стандарт е в границите на близо 40 000 долара. Много по-близки са разликите в стойностите на подиндексите „Средна продължителност на живот“ – 3.7 години (Швейцария и САЩ) и „Средна продължителност на образование“ – 2.7 години (САЩ и Сингапур).

Що се отнася до страните с преходна пазарна икономика, техните позиции се обособяват главно в първата и втора група държави с относително близки стойности на индекса и неговите подиндекси (таблица 7).

**Индекс на човешкото развитие за отделни страни
в пазарен преход за 2013 г.**

№	Държава	ИЧР	Средна	Средна	Очаквана	БНД на гл. от население- нието	ИЧР	Разлика в класацията
			прод. на живота	прод. на образование	прод. на образование			
		Стойност	Години	Години	Години	Долари	2012	2013-2012
25	Словения	0.874	79.6	11.9	16.8	26809	0.874	0
28	Чехия	0.861	77.7	12.3	18.4	24585	0.861	0
33	Естония	0.840	74.4	12.0	16.5	23387	0.839	0
35	Литва	0.834	72.1	12.4	16.7	23740	0.831	1
36	Полша	0.834	78.4	11.8	16.9	21487	0.833	-1
43	Унгария	0.818	74.6	11.3	15.4	21239	0.817	0
47	Хърватия	0.812	77.0	11.0	14.5	19025	0.812	0
48	Латвия	0.810	72.0	11.9	15.6	22186	0.868	0
54	Румъния	0.785	73.8	10.7	14.1	17433	0.782	1
57	Русия	0.778	68.0	11.7	14.0	22617	0.773	0
58	България	0.777	73.5	10.6	14.3	15402	0.776	0

Съставена по: Human Development Report, 2014–2015, UNDP. New York, p. 164.

Осем от преходните пазарни икономики са включени в първата група на държавите с много високо равнище на човешко развитие, като техните позиции са между 25-то и 48-мо място от общо 49 държави. Разликата в стойността на индекса между Словения (25-то място) и Хърватия (48-мо място) е 0.64, като при средната продължителност на живот е 7.6 години, а при средната продължителност на образование – 3.9 години. Отклонението в равнището на БНД на глава от населението за тези държави е 7 604 долара. Всички представителки на преходните пазарни икономики от първата група са членки на Европейския съюз и те показват относително стабилни позиции през отделните години.

От останалите страни членки на ЕС, само Румъния и България принадлежат към втората група на страните с високо равнище на човешко развитие. Разликата в стойностите на индексите им е само 0.008, а в позициите им – 3 места. България прави скок в класацията през 2012 година, като се придвижва с цели 12 позиции по-напред – от 69-то място на 57-мо място за 2012 година. За 2013 година изоставането е само с една позиция – от 57-мо на 58-мо място.

Ако се разгледат стойностите на подиндексите на България и Румъния и се сравнят с тези на първата група държави, и тук ще се установи, че основна причина за откъсването им от преобладаващата група е значително по-ниското равнище на брутните доходи на глава от населението. Ако за Хърватия (последна в класацията на групата с най-високо равнище на човешкото развитие) равнището на доходи е малко над 19 000 долара на глава от населението, то за Румъния и България това равнище е съответно 17 400 и 15 400 долара на глава от населението. Още по-съществени са различията на Румъния и България на основата на брутните доходи със Словения (преходната държава с най-предни позиции в класацията) – разликата е близо 10 000 долара. Достигнатата средна продължителност на живот в България и Румъния е близка и дори изпреварва някои държави от първата група – Литва и Латвия, но по средна продължителност на образование изоставането е повече от година.

През последните години индексът на човешкото развитие и неговите компоненти се допълват от измерването на някои допълнителни показатели, имащи пряко или опосредствано влияние върху общото равнище на обществено развитие²⁰.

Социалното неравенство е един от основните допълнителни фактори, които се измерват и имат отношение върху оценката за човешкото развитие. Общият индекс се преизчислява спрямо коефициента на Джини²¹, който за отделните държави показва твърде широка рамка на изменение. Ако сравнението

²⁰ С течение на времето се налагат следните допълнителни показатели, измерващи общото равнище на човешко развитие – ИЧР преизчислен на основата на неравенството, индекс на половото неравенство, индекс на контрол върху ресурсите, здравеопазване, образование, социална интеграция, международни търговски потоци на стоки и услуги, международни потоци на капитал и миграция, иновации и технологии, околна среда, демографски тенденции и възприемане на благосъстоянието.

²¹ Коефициентът на Джини е широко използван показател за измерването на степента на неравномерност, диференциация и поляризация на доходите в отделните страни. Колкото по-нисък по стойност е коефициентът на Джини, толкова по-ниско е равнището на неравномерност на доходите и по-силно е застъпена социалната справедливост в разпределението на доходите. Високите стойности на коефициента са изразител на високо равнище на неравномерност на доходите, силни пазарни стимули, но слабо изразено социално начало в разпределението на доходите. Границите на стойностите на коефициента на Джини, измерващи разпределението на доходите на всички държави в света, е в рамките на 25.0 и 75.0.

се отнася до първата група държави, с много високо равнище на човешко развитие, правят впечатление разликите между групите на скандинавските и англосаксонските икономики. Страни като Норвегия и Швеция показват коефициент съответно 25.8 и 25.0, а за САЩ и Канада стойностите му са 40.8 и 32.6. Ниските стойности на коефициента, типични за скандинавските държави, са показател за фокусиране на държавата върху преразпределителните процеси, върху социалната справедливост и равенството, за сметка на известно подценяване на икономическата ефективност. Високите стойности, типични за англосаксонските икономики, изразяват силни пазарни стимули при разпределението на доходите и висока степен на пазарна диференциация, поляризация и неравномерност на доходите на населението.

Тези особености дават своето отражение и върху позициите на държавите след отчитане влиянието на доходния показател. Така например, САЩ губи цели 13 позиции в класацията, а Канада – 4 позиции, докато Норвегия запазва челното първо място, а Швеция се придвижва с три позиции напред. Още по-фрапиращи са случаите с държави като Южна Корея, Израел, Чили, Аржентина и Сейшелските острови, които принадлежат към същата група държави с много високо равнище на човешко развитие. Изчистването на ИЧР от влиянието на доходната диференциация води до загуба на 18 позиции за Южна Корея, 8 позиции за Израел, 10 позиции за Чили, 8 позиции за Аржентина, а стойността на коефициента на Джини за Сейшелските острови 65.8 е в границата на държавите с възможна най-висока пазарна поляризация на доходите.

Преходните пазарни икономики показват широка гама (от 26-то до 40-то място) на стойностите на коефициента на Джини, при относително еднакви изходни равнища – стойности на коефициента за всички социалистически държави около 25.0 в началото на пазарния преход. За близо две десетилетия пазарната диференциация протича крайно неравномерно за отделните държави – 31.2 за Словения, 36.0 за Естония, 26.0 за Словакия, 31.2 за Унгария, 33.7 за Хърватия, 34.1 за Полша, 37.6 за Литва и 36.6 за Латвия. За Балтийските републики, както и Русия – (40.1), стойностите на коефициента са по-високи, в сравнение с останалите, като причината тук е не толкова отсъствието на политика на доходите, която чрез преразпределителните процеси намалява доходната диференциация, колкото присъствието на „скрити” пре-

разпределителни процеси на обществено богатство. България и Румъния показват средни, клонящи към ниските нива на стойностите на коефициента, съответно 28.2 и 30.0, с което Румъния се придвижва с две, а България – с пет позиции напред²².

Индексът на половото неравенство е също фактор, който променя позициите на държавите след отчитането му. Холандия излиза на първо място след отчитането му, докато държави, като САЩ, Нова Зеландия, Ирландия, Япония и Канада, губят съответно 39, 25, 12, 11 и 7 позиции. Докато стойностите на подиндекса „Население със завършено основно образование”, съответно за жени и мъже, са много близки за първата група държави, налице са значителни разлики при подиндекса „Равнище на трудова заетост”, съответно за мъже и жени. Разликите варират от 8.0 до 22.0 пункта, като това се отнася и за преходните пазарни икономики, позиционирани в първата група. За Румъния и България стойностите са много близки – 48.6% заетост на жените и 64.9% за Румъния и 60.3% за България заетост при мъжете, което в сравнение с предходната 2012 година илюстрира известно влошаване на позициите²³.

Показател с голямо икономическо значение за отделните държави е **контролът върху ресурсите**, който включва два основни елемента – *икономика* (БВП, БВП на глава от населението, бруто капиталово образуване, индекс на потребителските цени, държавни разходи като % от БВП) и *публични разходи* (разходи за образование, здравеопазване и военни разходи като % от БВП). Различията в размера на абсолютното равнище на БВП по отделни държави са лесно обясними със спецификата на тяхната ресурсна обезпеченост, но ако се сравни показателят „БВП на глава от населението“, ще се открие по-надеждна база за измерването и сравнението на производителността на труда и технологичната въоръженост на икономиката.

От първата група държави, с най-високо равнище на човешко развитие, Сингапур показва най-високо равнище на икономическо развитие със

²² Human Development Report, 2014–2015, UNDP. New York, p. 152.

²³ За 2012 година Румъния е заемала 55-о място при 56-о за 2013 година, а България – 38-о място при 57-о за 2013 година (Human Development Report, 2014–2015, UNDP. New York, p. 156).

75 371 долара на глава от населението, следван от Норвегия – 63 909 долара, и Швейцария – 53 762 долара. На основата на съществените различия в абсолютното изражение на икономическите резултати, развитите пазарни икономики утвърждават близки по стойности проценти от БВП, отделяни за образование и здравеопазване. За здравеопазването този процент се движи между 8.0% и 9.0%, а за образованието – между 5.0% и 8.0% от равнището на БВП.

При преходните пазарни икономики тези проценти са доста по-ниски, независимо от значително по-ниската абсолютна база, върху която се определят. Словения заделя съответно 6.9% и 5.7% от БВП за здравеопазване и образование, Чехия – 6.6% и 4.5%, Естония – 4.7% и 5.7%, Словакия – 5.8% и 4.1%, Унгария – 5.1% и 5.1%, Полша – 5.4% и 5.1%, Литва – 5.2% и 5.7%, Латвия – 4.1% и 5.6% и Хърватия – 6.6% и 4.3% от равнището на БВП. Във втората група държави, с високо равнище на човешко развитие, Русия отделя 3.2% за здравеопазване и 4.1% за образование, Румъния – съответно 4.4% и 4.3% и България – 3.7% и 4.4% от равнището на БВП²⁴.

Ако средствата за образование в относително изражение са близки до тези, отделяни от повечето развити икономики, то инвестициите в здравеопазването са процентно наполовина от тези на страните с най-висок процент на здравните разходи. Необходимо е държавите от ЦИЕ – членки на ЕС, да се придържат към процентно изравняване на публичните разходи за публичните блага като процент от БВП, независимо от значителните различия в абсолютната парична база, върху която са извършени. Подобна уравниловъчна тенденция се забелязва по отношение на дела на публичните средства за военни разходи, където България, както и останалите преходно пазарни страни членки на НАТО, нормативно поддържат близки проценти на средствата, отделяни за военни цели, като процент от БВП – от 1.9% до 3.0% .

Сходни са констатациите при позиционирането на отделните групи държави по индекса „*Иновации и технологии*“. При средно равнище на заделените средства за НИРД от развитите държави – от 2.5% до 4.0% от БВП, преходните пазарни икономики инвестират в пъти по-малко в областта

²⁴ Данните са от Приложение 6: Human Development Report 2013–2014, UNDP. New York, p. 162.

на научните изследвания. За България и Румъния делът на средствата за научно развитие е само 0.5% от БВП, за Словения – 1.9%, за Чехия – 1.5%, за Естония – 1.4%, за Унгария – 1.1%, за Полша – 0.7%, за Литва и Латвия – съответно – 0.8% и 0.5%²⁵. Ако недостатъчните средства за научно развитие се дължат на ниския икономически потенциал на преходните пазарни икономики и на необходимостта от други, по-належащи държавни разходи, не е необходимо да се губят допълнително конкурентни предимства и вследствие на грешни политически решения, когато се определя структурата на държавните разходи и важни за обществото средства се икономизират за сметка на административно-бюрократични или политически цели.

Освен редицата количествени социално-икономически показатели, чрез които се *обективизира* равнището на човешкото развитие, съвременната методика включва и *субективната оценка* на представителна извадка от респонденти от съответните нации, които чрез своето отношение към определени социално-икономически процеси допълват представата за достигнатото равнище на човешко развитие и неговата самооценка. Такава самооценка се извършва по отношение на здравните и образователните услуги в съответните държави, както и по линията на икономическото благосъстояние, илюстрирано чрез представата за собственото (лично) благополучие, отношението към общността или другите и отношението към държавата. Количествено субективната оценка се измерва чрез относителния дял на анкетираните, отговорили позитивно или отрицателно на зададените въпроси.

Особено впечатление правят значителните разлики, наблюдавани за отделните групи държави, по отношение качеството на здравните услуги. За периода 2007–2013 година процентът на удовлетворените от здравните услуги в съответните държави варира в границите на 45% и 90% за първите 30 държави от първата група. Най-висока е удовлетвореността в Люксембург – 90%, Австрия – 89%, Белгия – 88%, Исландия – 88% и Сингапур – 86%, а най-ниска е оценката за равнището на здравните услуги в Германия – 47%, Ирландия – 47% и Гърция – 45%.

За преходните пазарни икономики този процент е подчертано понисък. Той отразява сериозните проблеми на реструктуриране на здравния

²⁵ Пак там, с. 186.

сектор от административно-нормативно към пазарно развитие, както и недофинансирането му от страна на държавата. Тук границите на удовлетвореност са между 68% за Словения и 28% за Литва, като България и Румъния показват съответно 39% и 52% удовлетвореност от всички анкетираните²⁶.

Сравнени със здравните, образователните услуги и тяхното качество се оценяват по-слабо от анкетираните в развитите пазарни икономики. Границите на удовлетвореност за първите 30 държави с високо равнище на човешко развитие са между 75% и 47%, с изключение на три държави – Сингапур – 91.8%, Ирландия – 83.6% и Финландия – 81.9%. И в трите държави през последните години се провеждат сериозни реформи в образованието, като акцентът им е върху компютъризацията, креативността и задължителността на обучение до равнището на висшето образование.

Блиски равнища се отчитат в бившите социалистически страни, като границите тук се движат между 72.6% за Словения и 38% за Русия. За Румъния и България стойностите са съответно 53% и 45%. Интересен е фактът, че съветският образователен модел, наложен на тези страни в миналото, все още не е изцяло реформиран и разликите в оценките между отделните страни илюстрират различното равнище на образователни промени. Най-слабо е образователното преустройство в Русия, където само 38% от анкетираните са удовлетворени от обучението, докато в страни, като Чехия, Хърватия и Полша, с равнище на удовлетвореност съответно 71.4%, 63.7% и 60.8%, реформите в образованието са приключили успешно²⁷.

Най-съвременният допълнителен индикатор за оценката на равнището на човешко развитие, включен в методиката през последните две години, е **възприемането на благосъстоянието**. Той включва оценката за *личното* благосъстояние, изразено чрез удовлетвореността от качеството на здравеопазването, образованието, стандарта на живота, работата, сигурността и свободата на избор. Вторият елемент на оценката за общото благосъстояние е възприемането на *другите (общността)*, измерено чрез оценката на местния трудов пазар, доверието към другите и общността. Третият компонент се отнася до отношението към държавата през призмата на ефекта от спра-

²⁶ Пак там, с. 166.

²⁷ Пак там, с. 170.

вянето с бедността, действията за запазването на околната среда и доверието към държавните институции.

Общият индекс на индивидуалното благополучие показва пряка връзка с икономическото развитие на отделните страни. За първите 25 държави от групата с много високо равнище на човешкото развитие този коефициент се движи в тесните граници между 5.5 за Хонконг и 8.0 за Франция, при максимална десетбалова скала. За икономиките в преход наблюдаваните граници са още по-тесни – от 6.1 за Словения до 4.2 за България, където оценката за личното благополучие е най-ниска²⁸.

Що се отнася до отношението към общността и държавата, тук мнението на анкетираните от отделните държави е твърде противоречиво и не се поддава на обобщаване. Най-висока степен на възприемане на общността имат в Швейцария и Канада – 94%, Сингапур и Норвегия – 92%, Ирландия – 90%. По-ниска е оценката за доверието в държавата, като най-високият процент е отново за Сингапур – 83% и Швейцария – 77% , а най-ниският за Исландия – 26% и САЩ и Ирландия – 35%.

При икономиките в преход се наблюдава високо равнище на възприемане на общността, близко до това в развитите държави, но още по-ниско доверие в държавата. В Словения, Естония, Латвия и Литва е налице доверие в общността съответно – 92%, 85%, 88% и 88%. Доверието им към държавата е съответно – 24%, 27%, 19% и 15%. В Румъния и България, принадлежащи към втората група държави с високо равнище на човешко развитие, доверието в общността е съответно 82% и 77%, а в държавата – 24% и 34%. Сравнена с останалите страни в пазарен преход, България показва най-голямо доверие към държавата и най-ниско към общността, което е индикатор за спецификата на българската менталност да разчита главно на помощта на държавата, а не толкова на близкото обкръжение и на собствените сили²⁹.

Подробният анализ на методиката за измерването на индекса на човешкото развитие и резултатите за отделни групи държави от последните години сочи, че с времето се наблюдава непрекъснат процес на обогатяване

²⁸ Пак там, с. 220–221.

²⁹ Пак там, с. 220–221.

на съдържанието на индекса и на разширяване на неговите количествени и качествени измерители. Допълването на основните социално-икономически показатели с представителни експертни оценки дава възможност за ефективен синтез между обективните измерители на икономическото и социално развитие на отделните страни и субективната оценка – как се възприемат тези резултати от нацията и какво равнище на удовлетвореност постигат чрез тях. Динамиката, с която се развива този индекс, дава основание да се счита, че неговото значение за общата, комплексна оценка на човешкото развитие и обществен прогрес ще нараства непрекъснато и той ще служи като един от главните измерители на човешкия прогрес и смисъл на човешкото съществуване. Предимство по отношение на този индекс получават икономики, за които социалните акценти на пазарното развитие са дългосрочен приоритет, а държавата развива активна доходна политика, чрез която преразпределяйки значителна част от БВП, неутрализира в определена степен поляризацията и неравномерността на пазарните доходи и социалното неравенство.

III. Индекс на икономическата свобода – показател за ефективността на икономическата политика на държавата

Индексът на икономическата свобода е измерител на ефективността на икономическата политика на държавата спрямо развитието на частния бизнес. Той показва до каква степен пазарната икономика е лишена от вмешателството и регулациите на правителството. За икономически свободна се приема икономика, в която държавната намеса е сведена до минимум и в която личният избор, доброволната размяна, свободата за конкуренцията и защитата на личността и собствеността са гарантирани от съществуващите институции в страната. За разлика от предходните индекси, чиито стойностни характеристики се определят главно от икономическите параметри на пазарната система, този показател до голяма степен е *политически* детерминиран, тъй като равнището на отделните елементи, от които е съставен индексът, е резултат от избора и политическата воля на управляващите. Индексът се измерва от две различни неправителствени организации – американската частна фондация „Нешънъл Херитидж Фаундейшън” („National

Heritage Foundation”), съвместно с влиятелния вестник на крупния американски капитал „Уолстрийт Джърнъл” и канадския частен научноизследователски институт „Фрейзър” („Fraser”), с помощта на 57 национални изследователски институти от различни страни. Методите за изчисляването на индекса от двата центъра са различни, но резултатите от класирането на отделните държави и техният рейтинг са относително сходни³⁰. Тъй като икономическата свобода се свързва главно с доминиращата роля на пазарните институции и механизми, с конкуренцията и слабата намеса на държавата в икономиката, предимство при използването на този индекс имат държави с подчертана пазарна ориентация или представителките на либералния (ангლოსаксонски) модел на пазарно развитие.

В същото време класацията на държавите показва, че рейтингът на отделните страни е пряко свързан с *политическата воля* на правителствата да

³⁰ Фондацията „Нешънъл Херитидж” използва за база на индекса 50 независими променливи, обобщени в десет по-широки категории на икономическата свобода, като търговска, данъчна, парична, банкова и регулативна политика, капиталови потоци и чуждестранни инвестиции, банки и финанси, заплати и цени, права на собствениците и черен пазар. Всяка от тези категории приема стойности от 1 до 10 и участва с равен дял при изчисляването на общия индекс. Колкото по-близо е стойността на индекса до 10, толкова по-свободна е съответната икономика и обратно. Индексът на тази организация се съставя от 1995 година насам и обхваща 186 държави за 2014 година. Институтът „Фрейзър” развива идеята за създаването на индекс на икономическата свобода, възникнала на срещата на обществото „Монт Перелин” в Кеймбридж – Великобритания, през 1984 година по време на обсъждането на тезата на Нобеловия лауреат по икономика Милтън Фридман за връзката между политическата свобода и свободния пазар. На симпозиум през 1993 година колектив в състав – Джеймс Гуартни, Робърт Лоусън, Уолтър Блок, Майкъл Уокър и Стефан Йистън, представя изследвания, въз основа на които през 1996 година се публикува трудът „Световната икономическа свобода: 1975–1995 година”. Това изследване е валидно за 123 държави и в неговите рамки индексът на икономическата свобода се изчислява върху основата на пет главни области: размер на правителството (разходи, данъци и държавни предприятия), правна структура и сигурност на правата на собственост, достъп до сигурни пари, свобода на размяната с чужденци и контрола (регулацията върху кредита, труда и бизнеса). В петте области са включени първоначално 21, а впоследствие 42 показателя, като много от тях са съставени и от подпоказатели. Индексът се оценява чрез скала от 1 до 10, като 1 означава минимална икономическа свобода, а 10 – максимална. За 2014 година индексът измерва икономическата политика на 152 държави (Годишен доклад за индекса на икономическата свобода на института „Фрейзър” (www.economicfreedomindex.com)).

провеждат активни действия, свързани с гарантиране на политическите и икономически права и свободи на своите граждани и националния бизнес, а не е единствено резултат от равнището на икономическото развитие. Това обяснява, първо, динамиката на позиционирането на отделните държави, която е много по-силно изразена, в сравнение с практиката и тенденциите на останалите индекси, и второ, отсъствието на трайна и устойчива принадлежност на дадената икономика към определена група държави, тъй като смяната на политическото управление води до съществени изменения в ефективността на провежданата икономическа политика. Като функция на времето, тук се наблюдават съществени промени в движението на отделните икономики и повечето от изведените тенденции носят *краткосрочен* характер, като подобен извод е валиден и за България.

Двадесетгодишната практика на измерването на индекса показва, че като цяло, процесът на нарастването на икономическата свобода в света е възходящ. През 2014 година валидният за всички страни индекс, според американската фондация, е достигнал равнище 60.3, най-високото равнище, достигнато досега. От 1995 година насам в осем от десетте измервани области се отчита нарастване, като най-интензивно е развитието на *инвестиционната* свобода – средно 3.3 пункта годишно и *свободата на труд* – средно с 1.0 пункт годишно. Най-незадоволително са се развивали политиките за защита на *правата на собственост* и *борбата с корупцията*, като при тях е отбелязан спад от 0.3 пункта годишно. Четиридесет и три държави имат значителен напредък в класацията, като сред тях Хонконг и Сингапур успяват трайно да заемат първото и второ място в класацията, измествайки САЩ като безспорен лидер до 2007 година. Други петдесет и девет държави отбелязват спад, в т.ч. и девет развити пазарни икономики. За американската политика срывът е най-голям, тъй като за седма поредна година позициите на САЩ непрекъснато спадат, като от първо място САЩ се позиционират на 12 за 2014 година. Най-слаби звена в американската политика са фискалната и бизнес политики, както и защитата на правата на собственост.

Практиката на канадския институт „Фрейзър“ за преизчисляването на индекса на икономическата свобода за предходни периоди, до 70-те години на XX век включително, дава основание за очертаването на някои трайно открояващи се тенденции (таблица 8).

Класация на отделни развити държави по индекс на икономическата свобода за периода 1970–2000 година (максим. скала – 10.00)

Държава	1970 г.	1975 г.	1980 г.	1985 г.	1990 г.	1995 г.	2000 г.
САЩ	7,81	7,75	7,84	7,85	7,92	8,29	8,54
Англия	6,57	6,13	6,30	7,12	7,38	8,14	8,35
Канада	8,02	7,00	7,39	7,39	7,53	7,78	8,02
Австралия	7,32	6,24	6,95	7,21	7,22	7,76	8,00
Н. Зеландия	6,83	5,90	6,60	6,31	7,24	8,59	8,20
Ирландия	6,97	6,06	6,37	6,36	6,81	8,15	8,13
Швеция	5,94	5,50	5,95	6,51	6,68	7,12	7,40
Дания	7,22	6,23	6,35	6,42	6,89	7,44	7,63
Финландия	7,17	6,11	6,75	6,87	6,87	7,31	7,67
Норвегия	6,43	5,77	6,04	6,47	6,91	7,47	7,33
Исландия	6,64	4,59	5,27	5,45	6,65	7,27	7,70
Франция	6,68	5,71	6,00	5,95	6,82	6,82	7,05
Германия	8,00	7,23	7,45	7,41	7,36	7,28	7,54
Япония	6,87	6,33	6,78	6,74	7,02	6,88	7,31

Таблицата е съставена по: Economic Freedom of the World: 2002 Annual Report, pp. 17–19.

На **първо** място, в периода 1970–2000 година, се наблюдава тенденция за концентриране позициите на отделните държави по групи, определени както от равнището на икономическо развитие, така и от гледна точка на пазарната специфика³¹. В челната десетка на икономиките с най-високо равнище на икономическа свобода са осем англосаксонски развити държави (Хонконг, Сингапур, САЩ, Великобритания, Нова Зеландия, Канада, Австралия, Ирландия), които акцентират върху ефективността на пазарните институции и са против активната намеса на държавата в икономиката.

³¹ Под пазарна специфика авторът се позовава на достиженията на компаративистиката (науката за сравнителното изучаване на пазарните икономики), че основните пазарни различия се очертават по линията на връзката и съотношението между пазар и държава. На основата на този критерий цялото пазарно разнообразие може да се обособи в рамките на два алтернативни пазарни модела – англосаксонски (либерален) и регулиран (координиран) пазарен модел.

Второ, за всички изследвани икономики е характерно повишаването на ефективността на икономическата политика по отношение насърчаването на частния бизнес. Подобна тенденция е по-типична за либералните (англосаксонски) икономики и по-слабо изразена за регулираните пазарни икономики. За три десетилетия увеличението е с близо 2 пункта средно за либералните икономики и 1.2 пункта за регулираните икономики. Ако средната стойност на индекса през 70-те години за англосаксонските икономики е 7.25, в началото на 2000 година тя е 8.20, докато за регулираните е съответно 6.87 и 7.45. В началото на периода двете групи държави поддържат близки нива на стойностите, но през 2000 година за първата група държави стойностите на индекса варират над 8.0, докато втората група държави се движи в границите на индекс около 7.0.

Още по-съществени са различията по първата, най-важна област на изследване – *големина на държавата*, изразена чрез равнището на държавните разходи, данъците и държавните предприятия. От групата на либералните икономики САЩ има поиндекс 7.6 и заема 15 място, Великобритания – 6.2 и 52 място, Канада – 6.0 и 63 място, Австралия – 6.2 и 54 място, Нова Зеландия – 6.7 и 38 място и Ирландия – 6.1 и 56 място³². При регулираните пазарни икономики стойностите и съответните позиции на държавите са далеч по-неблагоприятни – Франция – 2.5 и 123 място, Германия – 4.3 и 101 място, Япония – 5.3 и 82 място, Швеция – 3.3 и 120 място, Финландия – 4.3 и 101 място, Норвегия – 4.1 и 105 място и Дания – 3.7 и 117 място³³. Вижда се, че присъствието на държавата в регулираните икономики е значително и този поиндекс снижава позиционирането на цялата група държави.

Трето, през този първи период на измерването на индекса позициите на преходните пазарни икономики са твърде разнородни и са в границите на широк диапазон. Най-високо е позиционирана Естония – 6-то място, според американската фондация „Нешънъл Херитидж“, и 16-то място, според канадския институт „Фрейзър“, заради бързите и радикални реформи, извърш-

³² Тук челните позиции са на развиващите се държави – Хонконг, Гватемала, Перу, Еквадор, Доминиканската република, Сингапур и Аржентина (Economic Freedom of the World, 2002 Annual Report, pp. 13–15).

³³ Пак там, с. 14.

вани в страната. Добри са позициите и на Унгария (35-то място), Словения (73-то място), Полша и Словакия, съответно на 77-мо място. България заема 103-то място, с оценка 5.3, заедно с Венецуела и Турция. По-задни позиции имат Русия (112-то място), Румъния (116-то място) и Украйна (117-то място)³⁴.

Четвърто, интересна особеност при интерпретацията на индекса е, че той се разглежда от съставителите в пряка и непосредствена зависимост от динамиката на други икономически и социални показатели. Подобни зависимости са изследвани от колектива на канадския институт „Фрейзър”, който доказва, че е налице пряка функционална зависимост между икономическата свобода и равнището на доходите в съответните страни. В държави, в които стойността на индекса е в границите около 5.0, БВП на глава от населението е под 10 000 долара, докато за страни с индекс по-висок от 7.0, БВП на глава от населението е над 20 000 долара. Авторите констатират и връзка на индекса с притока на инвестиции в страната и равнището на икономическия растеж. Според тях устойчивото и трайно увеличение на индекса с един пункт би увеличило дългосрочния икономически растеж с 1.0–1.5 процента. В случая за България, ако икономическата свобода се увеличи с 3.0 пункта, доходите в страната ще се изравнят с тези на ЕС след близо 20 години. Ако се запази сегашното ниво на икономическа свобода, страната ще достигне равнището на средните доходи в ЕС след 50 години.

От началото на XXI век и особено след кризата от 2007 година се наблюдават съществени промени в позиционирането на отделните страни, като това в еднаква степен важи не само за развитите, но и за преходните пазарни икономики. Нарушено е статуквото в челната десетка на икономически най-свободните икономики, като хегемонията на англосаксонските държави е нарушена от трайното присъствие на икономики със средно и дори слабо икономическо развитие. Тази тенденция е установена както от американската фондация „Нешънъл Херитидж”, така и от канадския институт „Фрейзър”, независимо от известните разлики в позициите на отделните държави според техните класации. Тъй като двете организации се разминават в оцен-

³⁴ Пак там, с. 17.

ката си за индекса в период от две години³⁵, различията в класацията са сравними за 2012 година (таблица 9).

От таблицата се вижда, че първите три позиции и в двете класации принадлежат на Хонконг, Сингапур и Австралия, чиито пазарни характеристики са сходни и гравитират към англосаксонския модел. Стойностите на индекса са също много близки и това е аргумент за обективност и сходство при прилагането на двете методики. Разликите са главно във втората половина на челната десетка, където при канадската класация са включени Арабските Емирства и Йордания, а в американската – Ирландия и Дания. И в двете класации позициите на САЩ са значително подронени и се движат в границите на 12–14-то място.

И при двете методики изследваните държави са обособени в отделни групи. Американската класация обхваща пет групи държави – свободни, почти свободни, умерено свободни, почти несвободни и репресирани, като в първата група влизат страни със стойност на индекса между 80 и 100 (6 държави за 2014 година), във втората – индекс между 70 и 80 (28 държави), в третата – индекс между 60 и 70 (56 държави), в четвъртата – индекс между 50 и 60 (61 държави) и в петата група – индекс под 50 (27 държави).

Таблица 9

Сравнение на позициите на челната десетка държави, измерен от фондация „Национално наследство” и института „Фрейзър”

		Фондация „Национално наследство ”						Институт „Фрейзър”			
		2014		2013		2012		2012			
№	Държава	Инд. (%)	№	Държава	Инд. (%)	№	Държава	Инд. (%)	№	Държава	Инд. 1-10
1	Хонконг	90.1	1	Хонконг	89.3	1	Хонконг	89.9	1	Хонконг	8.98
2	Сингапур	89.4	2	Сингапур	88.0	2	Сингапур	87.5	2	Сингапур	8.54

³⁵ Американската фондация публикува индекса и класацията за текущата година, докато годишният доклад за икономическата свобода на канадския институт публикува данни, отнасящи се за две години назад. Докладът е много по-аналитичен и съдържа резултати от изследвания, имащи пряко или непряко значение с индекса.

3	Австралия	82.0	3	Австралия	82.6	3	Австралия	83.1	3	Н. Зе-ландия	8.25
4	Швейцария	81.6	5	Швейцария	81.0	5	Швейцария	81.1	4	Швейцария	8.19
5	Нова Зеландия	81.2	4	Нова Зеландия	81.4	4	Нова Зеландия	82.1	5	Мавриций	8.09
6	Канада	80.2	6	Канада	79.4	6	Канада	79.9	6	А. Емирства	8.05
7	Чили	78.7	7	Чили	79.0	7	Чили	78.3	7	Канада	8.00
8	Мавриций	76.5	8	Мавриций	76.9	8	Мавриций	77.0	8	Австралия	7.87
9	Ирландия	76.2	11	Ирландия	75.7	9	Ирландия	76.9	9	Йордания	7.86
10	Дания	75.1	9	Дания	76.1	11	Дания	76.2	10	Чили	7.84
12	САЩ	75.5	10	САЩ	76.0	10	САЩ	76.3	12	САЩ	7.81

Съставена по: Wikipedia, Economic Freedom Annual Report, 2014.

Според канадската методика всички изследвани страни са групирани в четири групи – най-свободни, свободни, почти свободни и най-несвободни. Тяхното диференциране не е според величината на коефициента, а въз основа на връзката на граничните коефициенти от групата с други важни показатели, като равнище на доходите, темп на икономическия растеж и средната продължителност на живот. Така например, за 2012 година е налице определена положителна зависимост между диапазона на изменение на коефициента на икономическата свобода за отделните групи и средното равнище на доходите в отделните страни от съответните групи³⁶.

По отношение на връзката между индекса на икономическата свобода и икономическия растеж се установява, че групата на най-свободните и свободни държави реализират средногодишен икономически растеж съответно 3.43% и 3.48%, докато почти свободните и най-несвободни страни се развиват по-бавно – в границите съответно на 3.13% и 2.55% годишен ръст. Подобна е и връзката между индекса на икономическата свобода и средната продължителност на живот. За първата група държави, тя е най-висока –

³⁶ Групата на най-свободните страни имат средно равнище на доходите 38 899 долара, докато свободните държави имат средно равнище на доходи 20 937 долара, почти свободните – 9 245 долара, и най-несвободните – 6 253 долара (Economic Freedom Annual Report, 2014, p. 134).

79.9 години, за втората – 73.3 години, за третата – 69.1 години и за четвъртата – 63.2 години³⁷.

През последните петнадесет години преходните пазарни икономики променят съществено своите позиции в класацията, като някои от челните в началото държави изостават значително, за сметка на други, които се придвижват напред и показват силна политическа воля за стимулирането на частния бизнес и извършването на структурни реформи в икономиката (таблица 10).

Таблица 10

**Сравнение на позициите на отделни преходни икономики
по индекс на икономическа свобода, измерен
от фондация „Национално наследство” и института „Фрейзър”**

		Фондация „Национално наследство”						Институт „Фрейзър”			
		2014		2013		2012		2012			
№	Държава	Инд. (%)	№	Държава	Инд. (%)	№	Държава	Инд. (%)	№	Държава	Инд. 1-10
11	Естония	75.9	13	Естония	75.3	16	Естония	73.2	22	Естония	7.61
21	Литва	73.0	22	Литва	72.1	23	Литва	71.5	25	Румъния	7.57
26	Чехия	72.2	29	Чехия	70.9	30	Чехия	69.9	27	Литва	7.56
42	Латвия	68.7	42	Словакия	68.7	51	Словакия	67.0	40	България	7.39
50	Полша	67.0	48	Унгария	67.3	49	Унгария	67.1	42	Чехия	7.38
51	Унгария	67.0	55	Латвия	65.5	56	Латвия	65.2	44	Латвия	7.36
57	Словакия	66.4	57	Полша	66.0	64	Полша	64.2	45	Словения	7.34
61	България	65.7	59	Румъния	65.1	62	Румъния	64.4	48	Полша	7.31
62	Румъния	65.5	60	България	65.0	61	България	64.7	50	Унгария	7.30
74	Словения	62.7	77	Словения	61.7	69	Словения	62.9	70	Хърватия	7.04
87	Хърватия	60.4	78	Хърватия	61.3	83	Хърватия	60.9	98	Русия	6.65

Съставена по: Wikipedia, Economic Freedom Index, Ranking 2014; 2013; 2012.

Естония запазва челната си позиция сред останалите преходни икономики, но отстъпва 6-то място от началото на периода, заемайки 11–16-та

³⁷ Пак там, с. 135–136.

позиция според американската фондация „Нешънъл Херитидж” и 22-ро място, според канадския институт „Фрейзър”. Литва, Латвия и Чехия подобряват своите позиции и според двете класации, като през този период значителен напредък отбелязват Румъния и България – около 60-та позиция според американската и 25-та и 40-та позиция според канадската класация. Сравнени с класацията до 2000 година, когато индексът на икономическа свобода и за двете държави е в границите след първите 100, позиционирането от последните години може да се определи като впечатляващо. Това се дължи главно на присъединяването на България и Румъния към ЕС и хармонизирането на техните национални законодателства, включително и икономическото, към това на Европейския съюз.

На фона на подреждането на отделните държави в преход се откроява класацията на Словения, която запазва позиция около 70-та според американската и 45-то място според канадската класация. По-съществените различия в позициите на преходните икономики до голяма степен се дължат и на спецификата на използваните методики. Основен информационен източник на канадския институт са националните институти или агенции в съответните държави, които сътрудничат, осигурявайки необходимата информация по зададени стандарти, докато американската фондация разчита главно на свои информационни източници. Американската фондация разчита на собствена информационна база, основана както на националната статистика на съответните страни, така и на официалните публикации на различните международните организации – Световна банка, МВФ, ЕС и др.

Независимо от изтъкнатите различия, оценяването на ефективността на икономическата политика на страните, спрямо развитието на частния бизнес и инициатива, е изключително полезна и насочваща инициатива, която дава възможност за добра ориентация при оценяването на държавната регулация в отделните страни и при вземането на нови инвестиционни решения от чуждестранни фирми. Индексът на икономическа свобода е точен измерител и за ролята на държавата в съвременните пазарни икономики, икономическа дилема за всяка една страна, която непрекъснато търси своето сполучливо разрешение. Не на последно място индексът дава опосредствана представа и за приоритетите и ролята на политическия фактор през отделни-

те периоди, както и за обществените нагласи към държавното начало в икономиката. Тези предимства на индекса могат да се разглеждат и като своеобразни недостатъци, тъй като използваната методика дава превес на либералните икономики, при които традиционно държавата играе по пасивна роля, а пазарните институции имат решаваща роля при регулирането на икономическите процеси.

IV. Индекс на възприемане на корупцията – оценител на зрелостта и ефективността на националното пазарно развитие

С началото на пазарните реформи в бившите социалистически страни от 90-те години обществено значение придобива и индексът на възприемане на корупцията, публикуван от „Трансперънси Интърнешънъл” („Transparency International”) – международна неправителствена организация със седалище в Берлин³⁸. Потребността от измерването му е продиктувана от интереса на чуждестранния капитал към страните от Централна и Източна Европа. Пазарните реформи в тези държави насочват огромен поток от чуждестранни инвестиции, за които евентуалната корупционна практика би увеличила съществено трансакционните разходи и би засилила инвестиционния риск. От друга страна, липсата на достатъчно информация за икономическото развитие на този нов инвестиционен регион и за спецификата на менталността и поведението на човешките ресурси налага необходимостта, международният капитал да търси достатъчно надеждна информация, която да подпомогне инвестиционните решения и да минимизира евентуалните загуби. Още повече, че старата административно-нормативна икономическа система, където държавата и нейните институции са единственият център за икономически решения, е потенциален източник на корупционно поведение, т.е. тук се очакват определени традиции и опит в това отношение. Според

³⁸ Изчисляването на този индекс се основава главно на мнението на анкетираните, а не на обективни емпирични данни, каквито например могат да бъдат броят на случаите на съдебно преследвана корупция. Тези случаи не отразяват реалната корупция, а те са резултат на усилията на съдебната власт, медиите и другите обществени органи за нейното предотвратяване. Така методологията на изчисляване на индекса се изгражда въз основа на опита и възприемането ѝ от тези, които са пряко изложени на нейното влияние. В групата на анкетираните влизат представители на частния бизнес и икономически анализатори от страната и от чужбина.

вицепрезидента на организацията „Трансперанси Интърнешънъл” – Тунку Абдул Азис, „индексът потвърждава още веднъж, че корупцията е болест, която засяга не само развиващия се, но и развития свят. Корупцията е универсален феномен, без оглед на нациите – малки или големи, богати или бедни. Ето защо е толкова необходимо и Северът, и Югът да се изправят срещу нея и да се борят с нея упорито и безкомпромисно”³⁹.

Редица изследвания за корупцията в света доказват, че тя води до значителни и неефективни разходи, ниско равнище на бюджетните приходи, ниско качество на инфраструктурата и публичните услуги. Много съществено е и влиянието на корупцията върху общественото доверие и чуждите инвестиции, а оттук и върху равнището на БВП и икономическия растеж.

Индексът се публикува от 1995 година, като броят на класираните държави непрекъснато се увеличава. Така например, през първата година на публикуването на индекса класацията е валидна едва за 41 държави, като от бившите социалистически държави е включена единствено Унгария, а основни респонденти са представители на международния бизнес и финансови журналисти. През следващата 1996 година в класацията са включени вече три държави от Централна Европа – Полша, Чехия и Унгария, съответно на 24-то, 25-то и 42-ро място. В класацията за 1997 година се включва и Румъния, като от общо 51 държави Чехия е на 27-мо място, Унгария – на 28-мо място, Полша – на 29-то място и Румъния – на 37-мо място. Едва през 1998 година броят на страните се увеличава значително – от 51 на 160 и през тази година за пръв път в класацията участват и останалите бивши социалистически страни, в т.ч. и България⁴⁰. Организацията работи с 9 научни института, които провеждат 15 различни социологически проучвания. Включването на нова страна в класацията предполага участие поне в три от тези проучвания. Скалата за оценка на равнището на възприемане на корупцията е от 1 до 10, като максималните стойности около 10 илюстрират страни с много ниска степен на корупция, докато ниските стойности са типични за държави с голяма корупция. За 2014 година в класацията участват 175 държави, като броят им е близък до този, валиден за класациите по останалите глобални индекси.

³⁹ <http://www.transparency.org> (Press Release).

⁴⁰ Пак там.

**Класация на основните развити държави по индекс
на възприемане на корупцията за периода 1995 – 2014 г.**

№	Държава	2014	2013	2012	2007		2000		1995	
					№	Ст.	№	Ст.	№	Ст.
1	Дания	92	91	90	1	9.4	2	9.8	2	9.32
2	Нова Зеландия	91	91	90	1	9.4	3	9.4	1	9.55
3	Финландия	89	89	90	1	9.4	1	10.0	4	9.12
4	Швеция	87	89	88	4	9.3	3	9.4	6	8.87
5	Норвегия	86	86	85	9	8.7	6	9.1	10	8.61
6	Швейцария	86	85	86	7	9.0	11	8.6	8	8.76
7	Сингапур	84	86	87	4	9.3	6	9.1	3	9.26
8	Холандия	83	83	84	7	9.0	9	8.9	9	8.69
9	Люксембург	82	80	80	12	8.4	11	8.6	19	6.85
10	Канада	81	81	84	9	8.7	5	9.2	5	8.87
21	САЩ	74	73	73	20	7.2	14	7.8	15	7.79
26	Франция	69	71	71	22	6.8	21	6.7	18	7.00

Съставена по данни на „Transparency International Corruption Perception Index“ за съответните години (<http://www.transparency.org>).

Данните от таблицата сочат, че за целия период на измерването му стойностите на индекса на възприемане на корупцията на най-развитите пазарни икономики се движат в тесните граници между 7.0 и 10.0, т.е. тези държави поддържат ниски нива на корупцията. Налице е ясно изразена тенденция за права зависимост между степента на развитие и ефективност на функциониране на пазарните институции и равнището на корупционно поведение, пораждано в повечето случаи от силната регулативна роля на държавата и държавните институции върху пазарите и икономическия живот в страната. Тази зависимост е относително устойчива във времето, тъй като за целия период първата десетка от страни с най-ниско равнище на корупция запазва своите позиции. Единствено Люксембург до 2007 година заема мястото извън челната десетка – съответно 19-то, 11-то и 12-то място за 1995, 2000 и 2007 година. И тук, както и при анализиранияте по-горе класации, противоборството за прозрачност и антикорупционно поведение е между скандинавските и англосаксонски държави, с подчертан превес на скандинавските – от първите десет страни с най-ниско равнище на корупция пет

принадлежат към скандинавския модел на пазарно развитие и три към англосаксонския. Интересното в случая е, че в скандинавските икономики държавата е традиционно активна и оказва силна регулативна роля в икономическия живот, но това не е предпоставка скандинавските нации да са склонни към действия, в ущърб на държавния (обществения) интерес. Причината е неикономическа и непосредствено свързана със социалните характеристики на скандинавските нации и особено една от тях – *властовото разстояние* на нацията, изразяващо отношението на отделния индивид към държавността и обществения интерес. За скандинавските нации равнището на властовото разстояние е най-ниско и то илюстрира пълно припокриване на индивидуалния и обществения интерес. След като тук индивидът счита, че държавната политика е в интерес на отделните индивиди и на обществото като цяло, всякакви действия против държавността и обществения интерес не се толерират и се санкционират строго⁴¹. За целия период, единствено през 2000 година, е достигната максималната стойност на индекса от 10 за Финландия, която заема място в първата тройка през всяка една от годините. Последната особеност, която се наблюдава сред групата на най-развитите държави, е неизменното присъствие на Франция в дъното на класацията – от 18-то до 26-то място, с най-нисък коефициент под 7. Що се отнася до американската икономика, нейните позиции не са особено силни и варират от 14-то до 21-во място, с коефициенти между 7.2 и 7.8.

В групата на преходните пазарни икономики, които участват в класацията, се наблюдават следните особености: На първо място, включването на отделните държави в класацията става *постепенно*, като първоначално участват само страните от Централна Европа. Второ, още от първата базисна 1998 година се наблюдава изключително широк диапазон на позициониране на отделните бивши социалистически държави – от 26-та позиция на Словения до 72-ра класация на България, като тази тенденция се запазва през годините, независимо от останалите промени в позициите на отделните държави (таблица 12).

⁴¹ За ролята на неикономическите фактори и в частност на социалните върху пазарното развитие виж по-подробно: **Якимова, Ив.** Пазарен универсализъм и пазарно разнообразие. Варна: Стено, 2006, с. 209–220.

Трето, през целия този период позициите на България са в дъното на групата преходни пазарни икономики, като през първата година на включването ѝ тя заема последното 72-ро място. Известно подобрене се наблюдава от началото на 2000 година, когато България достига до 52-ро място в класацията, а следващите 2001 и 2002 години са най-благоприятните за страната – 47-мо място през 2001 година и 45-то през 2002 година. От 2003 г. насам тенденцията за снижаване равнището на корупция в България се преустановява. България и Румъния отново се позиционират като страни с най-високо равнище на корупция сред икономиките в преход – 69-то място за последните три години.

Таблица 12

Класация на отделни страни в пазарен преход по индекс на възприемане на корупцията за периода 1995 – 2014 г.

№	Държава	2014	2013	2012	2007		2000		1998*	
					№	Ст.	№	Ст.	№	Ст.
26	Естония	69	68	64	28	6.5	27	5.7	27	6.6
35	Полша	61	60	58	61	4.2	43	4.1	58	4.6
39	Литва	58	57	54	51	4.8	43	4.1	58	4.6
39	Словения	58	57	61	49	4.9	28	5.5	26	6.7
43	Латвия	55	53	49	51	4.8	57	3.4	52	5.0
47	Унгария	54	54	55	39	5.5	32	5.2	47	5.1
53	Чехия	51	48	49	41	5.2	42	4.3	45	5.2
54	Словакия	50	47	46	49	4.9	52	3.5	52	5.0
61	Хърватия	48	48	46	64	4.1	51	3.7	62	4.4
69	България	43	41	41	64	4.1	52	3.5	72	3.6
69	Румъния	43	43	44	63	4.3	68	2.9	70	3.8

Съставена по данни на „Transparency International Corruption Perception Index“ за съответните години (<http://www.transparency.org>).

* 1998 г. за преходните пазарни икономики се счита за базисна.

Фактор, повлиял за негативната тенденция, е и промяната на методиката от началото на 2000 година, когато анкетираните в провежданите социологически изследвания са не само представители на чуждия бизнес, които имат интереси в съответните страни, но и местни респонденти, представляващи националния бизнес и обществеността. Като правило, местните инвес-

титори в страната са подложени на по-силен корупционен натиск, имайки предвид основните му източници. Практиката сочи, че в България най-висока е политическата корупция, корупцията в съдебната система и митниците и тя засяга главно инвестиционните решения на местния частен бизнес⁴².

Както и останалите индекси, индексът на възприемане на корупцията отразява съществени икономически различия между отделните държави, основани на различната степен на развитие на отделните елементи на икономическата система – механизми, институции, приоритети на държавата и др. Корупционното поведение потенциално е присъщо за нации с ниска пазарна култура и неефективно икономическо законодателство, което позволява широкото разпространение на практика, недопустима с принципите на пазарното развитие. Този индекс намира своето практическо приложение основно при инвестиционните решения в икономики със слабо, средно или преходно пазарно развитие.

Заклучение

Анализът на световните икономически класации на държавите по четири от най-комплексните и социално-икономически ориентирани глобални индекси за международни икономически сравнения от последните двадесет и пет години е обективна база за формулирането на някои основни изводи и очертали се тенденции в развитието на съвременната пазарна реалност:

Първо, с утвърждаването на единен, универсален, пазарен модел на световното икономическо развитие националната статистическа информация се оказва ограничена и недостатъчна информационна основа за международните икономически сравнения на регионално и национално ниво. Създаденият информационен вакуум постепенно се запълва от утвърдилата се от началото на 90-те години на XX век практика за измерването на глобални индекси за сравнителна оценка. Тази практика непрекъснато се разширява и

⁴² Според проведено изследване на източниците на корупционно поведение в страните в пазарен преход 20.3% от анкетираните в България сочат, че най-висока е политическата корупция, 19.8% – съдебната и 16.5% – митническата. По-малък е процентът на анкетираните за корупция в полицията – 4.1%, в образователната система – 4.8%, в услугите – 3.3%, и в данъчните служби – 2.7% (Якимова, Ив. Цит. съч., с. 243).

обогатява през годините, с което индексите придобиват все по-окупнен, обобщаващ и обективен характер. Внимателното наблюдение и проучване на публикуваните резултати показва, че индексите следва да се разглеждат *органично*, като част от единна система, а не самоцелно. Независимо че чрез тях се оценяват различни и многообразни страни и елементи на пазарното развитие, трайното позициониране на отделните групи държави и отделни страни на едни и същи, или много близки места, в отделните световни класации потвърждават подобен извод. На тази основа общата преценка за развитието на всяка държава и нейните пазарни предимства следва да се извършва комплексно, отчитайки не само един, а по възможност всички възможни световни класации. Комплексният подход към системата от глобални индекси би дал възможност за цялостна и реалистична оценка на националните или регионални пазарни предимства в дългосрочна перспектива.

Второ, във всички изследвани класации групата на развитите пазарни икономики е водеща и монолитна в позиционирането си, като в челните места сред 26-те най-развити пазарни икономики се открояват страни – представителки на два алтернативни пазарни модела – англосаксонския (либерален) и скандинавския (северноевропейски или шведски) пазарен модел. В първата десетка на всяка една от класациите посочените държави имат доминантни позиции, с което се налага и изводът, че в съвременните условия световната пазарна конкуренция се фокусира в противоборството между двете основни начала на пазарното развитие – либералното, ефективното и динамичното, от една страна, и регулативисткото, етатисткото и социалното, от друга. При отделните индекси лек превес взема или едното, или другото начало. Така при индекса на глобалната конкурентоспособност и икономическата свобода либералното начало има определена тежест, докато при индекса на човешкото развитие и корупцията скандинавските страни са поубедителни в класацията си. Времевият фактор влияе върху динамиката на позиционирането на отделните развити държави, но тази динамика е относително краткосрочна и тя не отменя общата тенденция за трайно и устойчиво присъствие на развитите икономики в челните места на класациите.

Трето, групата на преходните пазарни икономики, в т.ч. и българската, се представя твърде разнородно и в широк диапазон на позициониране. Най-

изявени и водещи, и в четирите класации, са Естония и Словения, докато България и Румъния заемат най-последните места в класациите, като по някои от индексите са дори откъснати от групата на останалите преходни държави – в индекса на човешкото развитие двете страни са обособени в отделна група от останалите преходни икономики. Тази откъснатост се свързва и със специфичното третиране на двете държави като членки на ЕС. Дистанцията е най-осезаема при сравнението на такива базисни показатели като равнище на доход на глава от населението, типологията на икономическия растеж, оценка на благосъстоянието, ефективността на икономическата политика спрямо развитието на частния сектор, корупционната практика и др. Изоставането е най-видимо след 2007 година, когато влошаването на световната конюнктура засяга българската икономика в голяма степен, а вътрешните икономически реформи в страната спират поради политическата нестабилност и кризата в държавните институции.

Четвърто, представянето на българската икономика в световните класации през отделните години може да се оцени като крайно незадоволително и противоречиво. Известен напредък през последните години отбелязва страната по индекс на глобална конкурентоспособност и индекс на икономическа свобода, като по първата класация страната се е изкачила от 70-те към 50-те позиции, а по втората се е придвижила към 60-то място според американската класация и към 40-то място според канадската, срещу класиране след първите сто държави преди десет години. Една от причините за подобряването на рейтинга на българската икономика е присъединяването ѝ към ЕС през 2007 година и хармонизирането на българското законодателство към европейското. В същото време редица проблеми на националното развитие и особено негативната роля на определени *неикономически* фактори – политически, социално-културни и исторически, все още не позволяват българската икономика да се развива убедително и да налага определени пазарни предимства над останалите държави.

Пето, в практически план, внимателното отчитане на българското представяне в международните икономически класации, от страна на икономическата политика, ще даде възможност страната да формулира реалистично своите икономически приоритети и да търси сполучливи решения за икономическо реструктуриране, в рамките на което да се изведат, открият и стимули-

рат онези икономически предимства, които да гарантират устойчив икономически растеж и по-бързо икономическо и социално догонване на останалите европейски държави. Познавайки се на достигнатите успехи от Естония, преходната икономика с най-добро присъствие в отделните класации, основен фактор за гарантирането на подобни цели е силната политическа воля за реформи в отделните сфери на социално-икономическото развитие и националното съгласие по най-важните приоритети и политиките за тяхното постигане.

Използвана литература

1. **Ангелов, Г., Д. Чобанов.** Икономическата свобода в България. Представяне на годишния индекс на световната икономическа свобода на института „Фрейзър” – Канада. София: Институт за пазарна икономика, 2002.
2. **Генов, Ю.** Защо толкова малко успяваме. София: Класика и стил, 2004.
3. **Димитрова, Е.** Индексът на човешкото развитие – възможен оптимизационен критерий при изграждане на общественото благосъстояние. Благосъстояние и икономически растеж при ефективно функционираща пазарна икономика. София: Стопанство, 2003.
4. **Славова, З., К. Стайков.** България в международните класации: 90 мерки за икономически растеж (www.ime.bg, 14. 11 2014).
5. **Якимова, И.** Пазарен универсализъм и пазарно разнообразие. Варна: Стено, 2007.
6. **Якимова, И.** Глобалните показатели за икономическо сравнение и българската икономика в световните рейтинги. // Известия, №3, 2003.
7. **Yakimova, I.** Limitations of Economic Freedom, (The Case of Bulgaria) in Knowledge, Power and Freedom in a Changing World. Proceedings of the Fifth Fulbright Conference, Sofia, 2002.
8. Global Competitiveness Annual Report за съответните години (www.globalindex.org).
9. Human Development Annual Report за съответните години (www.humandevlopmentindex.org).
10. Economic Freedom Annual Report за съответните години (www.economicfreedomindex.org).

11. Economic Freedom Index Rating, Wikipedia.
12. Corruption Perception Annual Report, 2014.
13. Corruption Perception Index Rating, Wikipedia.
14. Main Economic Indicators (www.eurostat.org).

THE GLOBAL INDEXES IN THE SYSTEM OF INTERNATIONAL ECONOMIC COMPARISONS

Prof. Dr Ec. Sc. Ivona Yakimova

Abstract

Since the beginning of 1990s there has been observed the practice of adopting a system of international economic indexes, by means of which there is made an attempt at the comprehensive measurement of a number of major characteristics of the market development of individual countries. In the study there is made an attempt at outlining and analyzing the steady practice of the last two decades of development and affirmation of the system of global economic indexes as an objective foundation for the assessment of the competitiveness of the individual market economies and their market advantages. There is advanced the proposition that the global indexes are an objective and reliable indicator of the complex valuation of the dynamics and efficiency of the present-day market economies and that the national policy ought to take into consideration the positioning of the respective country and the changes which occur in it with the passage of time.

The analysis is done on the basis of four indexes selected by the author - the global competitiveness index, the human development index, the index of economic freedom and the corruption perceptions index, which - in view of their high rate of aggregation and comprehensiveness - can be identified as basic for the system. The emphasis of the analysis falls on the positioning - both of the developed market economies, occupying the leading positions in the global rankings, and of the group of transitional market economies - part of which is also the Bulgarian economy.

DIE GLOBALEN INDEXE IM SYSTEM DER INTERNATIONALEN WIRTSCHAFTSVERGLEICHE

Prof. Dr. W. W. Ivona Yakimova

Zusammenfassung

Seit Anfang der neunziger Jahre des vorigen Jahrhunderts beobachtet man die wachsende Popularität eines Systems internationaler Wirtschaftsindexe, mit deren Hilfe man versucht eine Reihe von grundlegenden Charakteristika der Entwicklung der Marktwirtschaft einzelner Staaten mit einer weitgehenden Komplexität zu messen.

In der Studie versucht die Autorin, eine Übersicht zu verschaffen über die nachhaltige Praxis der letzten zwei Jahrzehnte zur Entwicklung und Verwendung des Systems globaler Wirtschaftsindexe als objektive Grundlage zur Bewertung der Wettbewerbsfähigkeit der einzelnen Marktwirtschaften und deren Marktvorteile. Es wird das Konzept begründet, dass die globalen Indexe ein objektiver und zuverlässiger Indikator für die *komplexe* Bewertung der Dynamik und der Effizienz der modernen Marktwirtschaften sind, und dass die nationale Politik die Positionierung des jeweiligen Landes und die Veränderungen, die im Laufe der Zeit stattfinden, berücksichtigen muss.

Für die Analyse werden vier von der Autorin gewählte Indexe verwendet: Global Competitiveness Index, Human Development Index, Index of Economic Freedom, Corruption Perceptions Index, welche durch deren hohe Komplexität als grundlegend für das System betrachtet werden können.

Der Schwerpunkt der Analyse liegt sowohl auf der Positionierung der hoch entwickelten Marktwirtschaften, die führend in den Ranglisten weltweit sind, als auch der Gruppe der Marktwirtschaften im Übergang, zu denen auch Bulgarien gehört.

ГЛОБАЛЬНЫЕ ИНДЕКСЫ В СИСТЕМЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СОПОСТАВЛЕНИЙ

Проф. д-р эк. н. Ивона Якимова

Резюме

Начиная с начала 90-ых годов прошлого столетия, наблюдается практика утверждения системы международных экономических индексов, посредством которых предпринята попытка комплексного измерения ряда основных характеристик рыночного развития отдельных государств. В настоящей работе исследуется и анализируется устойчивая практика последних двух десятилетий развития и утвержде-

ния системы глобальных экономических индексов в качестве объективной основы оценки конкурентоспособности отдельных рыночных экономик и их рыночных преимуществ. Аргументируется мнение, что глобальные индексы являются объективным и надежным индикатором комплексной оценки динамики и эффективности современных рыночных экономик и что в национальной политике следует учитывать позиционирование соответствующей страны и перемены, в ней наступающие.

Анализ осуществляется на основе четырех выбранных автором индексов: индекса глобальной конкурентоспособности, индекса человеческого развития, индекса экономической свободы и индекса восприятия коррупции, которые благодаря их высокой степени агрегирования и комплексности можно определить как базисные для системы. Акцент анализа ставится на позиционировании как развитых рыночных экономик, занимающих передовые места в мировых классациях, так и группы рыночных экономик на стадии перехода, частью которой является и болгарская экономика.

Съдържание

Увод	53
I. Индекс на международната (глобална) конкурентоспособност – комплексен измерител на динамиката и ефективността на националното пазарно развитие	57
II. Индекс на човешкото развитие – изразител на социално-икономическите характеристики на пазарната икономика	71
III. Индекс на икономическата свобода – показател за ефективността на икономическата политика на държавата	85
IV. Индекс на възприемане на корупцията – оценител на зрелостта на националното пазарно развитие	95
Заклучение	100
Използвана литература	103
Резюме на английски език	104
Резюме на немски език	105
Резюме на руски език	105

**АДАПТАЦИЯ НА МОДЕЛА НА АЛТМАН
КЪМ БЪЛГАРСКИТЕ ПУБЛИЧНИ ДРУЖЕСТВА**

Доц. д-р Венелин Георгиев, гл. ас. д-р Рени Петрова

**Рецензенти: проф. д-р ик. н. Димитър Радилов
доц. д-р Светлозар Стефанов**

Увод



Актуалността на проучването за адаптиране на модела на Едуард Алтман (Edward Altman) към българските публични дружества¹ произтича от потребностите на мениджмънта в тях. Анализът на финансовата устойчивост е с неоспоримо значение и за кредитори, инвеститори, доставчици, и всички останали заинтересовани потребители на финансова информация за тези дружества. Предвиждането на неплатежоспособност, с произтичащите от това състояние негативни последици, е съществена съставна част от прогностичния анализ. То пряко рефлектира върху развитието на външните и вътрешни връзки на предприятието и спомага за своевременното набелязване на мерки за отстраняване на слабости в системата за управление с цел поддържане на нейното равновесие.

Предупредителните сигнали и индикации за настъпване на евентуален бъдещ корпоративен неуспех на едно дружество обикновено се забелязват на по-ранен етап от този на отчетените резултати и очертаващите се на тях-

¹ Публични дружества по смисъла на Закона за публично предлагане на ценни книжа са акционерните дружества със седалище в Република България, които са издали акции при условията на първично публично предлагане; или имат вписана в регистъра по чл. 30, ал. 1, т. 3 от Закона за Комисията за финансов надзор емисия от акции, с цел търговия на регулиран пазар, или имат повече от 10 000 акционери в последния ден на две последователни календарни години.

на база тенденции в развитието на финансовото му състояние. На тази основа са и изградените модели от редица финансови анализатори за прогнозиране на вероятността от бъдеща финансова неплатежоспособност и икономическа несъстоятелност и фалит.

Известните в световната практика модели са конструирани и адаптирани към дружества, функциониращи в развити икономически системи и при различни макроикономически условия от тези в България. Това налага изследване на тяхната приложимост за българските предприятия и модифицирането им с цел подобряване на прогнозните им качества.

Изборът на модела на Алтман се основава на широката му популярност и приложимост в практиката на много страни и на факта, че неговият автор се счита за един от пионерите в разработването на интегрални икономически показатели за предсказване на финансова несъстоятелност и фалит. Информацията, необходима за изчисляване на отделните показатели в него, е налична в годишните финансови отчети на дружествата и е достъпна за вътрешни и външни потребители.

Обект на изследване са българските публични дружества от стопанската сфера за периода 2005–2012 г.

Предмет на изследването е методиката на Алтман, разработена през 1968 г., ревизирана през 2000 г., и нейното развитие.

Целта на студията е да се обобщят теоретико-методологическите постановки на модела на Алтман за изследване на финансовата устойчивост на публичните дружества и да се изведе приложим модел за българските условия.

За постигане на целта на студията могат да бъдат поставени следните задачи:

1. Да се представи в теоретичен план моделът на Едуард Алтман за анализ на финансовата устойчивост на дружествата в контекста на други подобни модели.

2. Да се експериментира моделът на Алтман за анализ на финансовата устойчивост на публични дружества на база на показателите от техните годишни финансови отчети.

3. Да се усъвършенства предлаганата методика с използване на дискриминантен анализ към българската икономическа действителност.

Изследването е извършено на базата на официално достъпна информация от годишните финансови отчети на изследваните дружества за периода 2005–2012 година. Предвид ограничения обем на студията, авторите не си поставят за цел да адаптират останалите известни модели, основани на дискриминантен анализ и да правят съпоставка между тях.

Участието на авторите е, както следва:

1. Доц. д-р Венелин Георгиев – увод, т. 1.1. „Класически модели на Алтман“ от гл. 1. „Моделите на Алтман за анализиране на финансовата устойчивост на публичните дружества“ и т. 2.1. „Експерименти на модела на Алтман“ от гл. 2. „Анализ на финансовата устойчивост на българските публични дружества с моделите на Алтман“, заключение.

2. Гл. ас. д-р Рени Петрова – т. 1.2. „Съвременно приложение на моделите на Алтман“ от гл. 1. „Моделите на Алтман за анализиране на финансовата устойчивост на публичните дружества“ и т. 2.2. „Усъвършенстване на приложимостта на модела на Алтман с дискриминантен анализ“ от гл. 2. „Анализ на финансовата устойчивост на българските публични дружества с моделите на Алтман“.

1. Моделите на Алтман за анализиране на финансовата устойчивост на публичните дружества

1.1. Класически модели на Алтман

Финансовата устойчивост на едно предприятие се изразява най-общо във възможността то да продължи да съществува в по-дългосрочен план, т.е. да не е изправено пред опасността от несъстоятелност и фалит. Тя е част от общата икономическа устойчивост и се свързва със стабилността и издръжливостта, т.е. със способността предприятието да продължи дейността си при променящите се макроикономически условия. Това означава, предприятието да може както да посреща текущите си задължения, така и да инвестира, с цел постигане на развитие в дългосрочен аспект. В литературата се срещат множество дефиниции за финансова устойчивост², които имат различен обхват и се основават на различни критерии. За целите на настоящото изследване приемаме като най-пълна дефиницията на Г. В. Савицкая, която

² Вж. по-подр.: **Касърова, В.** Модели и показатели за анализ на финансовата устойчивост на компанията, 2010 (http://eprints.nbu.bg/637/1/FU_1_FINAL.pdf).

определя финансовата устойчивост като способност на стопанския субект да функционира и да се развива, съхранявайки равновесието на своите активи и пасиви в променливата вътрешна и външна среда, което му гарантира постоянна платежоспособност и инвестиционна привлекателност в границите на допустимия риск³.

От представената дефиниция става ясно, че финансовата устойчивост е комплексно понятие и се свързва с цялостното състояние и възможностите за развитие на дейността на предприятието. Затова най-подходящият подход за нейното измерване и предсказване е използването на един обобщаващ (интегрален) показател, който се основава на система от финансови съотношения, характеризиращи различни страни от икономическата дейност на предприятието (ликвидност, платежоспособност, рентабилност, осигуреност с финансови ресурси и т.н.).

Традиционният анализ на финансовите резултати, с помощта на математико-статистически методи, в последните години търпи известни критики относно възможността за надеждно прогнозиране на икономическите резултати на дружествата. Системата от показатели за онагледяване на финансовата картина и нейната евентуална промяна в развитие е сравнително голяма и когато тя бива опростявана, целта обикновено се свежда до сравняване на показателите в статика, динамика и със сродни показатели на водещи предприятия в даден отрасъл. На преден план излиза необходимостта от осигуряване на мениджмънта със синтезирана и достатъчно надеждна информация за представяне на финансово-икономическото развитие на дружествата, с помощта на обобщени интегрални показатели, чието конструиране е продукт от взаимодействие на множество външни и вътрешни за предприятието икономически фактори. Върху величината на интегралния показател съществено влияние оказва подборът на индивидуалните (частни) показатели, които да се включат при неговото изчисляване – това трябва да са малко на брой значими финансови съотношения, които най-силно диференцират предприятията в двете изследвани групи. Предимството на подобни модели

³ **Савицкая, Г.** Анализ хозяйственной деятельности предприятия. Минск: Перспектива, 1997, с. 98. Цит. по: **Касърова, В.** Модели и показатели за анализ на финансовата устойчивост на компанията, 2010, с. 4.

е, че с помощта на един интегрален индекс може да се даде обобщена и обективна преценка за финансовото състояние и за очакваните бъдещи резултати. Разбира се, за постигането на подобна цел са необходими емпирични изследвания, които да потвърдят или отхвърлят възможността за приложимост на световните достижения в тази област при нашите икономически условия.

Наченки на математико-статистическите методи, прилагани във финансовия анализ на търговските дружества, се наблюдават през тридесетте години на миналия век в САЩ. Поради простотата на необходимите изчисления, тези модели намират широко приложение в практиката още от 70-те години на XX в. и продължават да се използват и в настоящия момент.

Първите авторитетни проучвания в тази насока се забелязват в работите на William Beaver (1965 г.) и Edward Altman (1967 г.). В Германия приложението на подобни методи датират от осемдесетте години на XX век с увеличаването на броя на дружествата, изпаднали в несъстоятелност, и необходимостта от прилагането в тази връзка на обединена система за ранно идентифициране и предсказване на появяващите се финансови кризи в тях⁴.

Класическите модели, като тези на Altman, Beaver и Ohlson, са изградени въз основа на остарели вече данни за предприятията от развитите икономики, което намалява значително тяхната полезност в съвременните условия у нас.

При конструирането на определен интегрален показател Алтман изтъква необходимостта от обективно определяне на съотношението на теглата на частните показатели, които го изграждат⁵. С помощта на дискриминантния анализ, той успява да представи модел за предвиждане на финансов банкрут на търговските дружества в САЩ. Това по същество е статистическа техника за групировка на данни от групи предприятия с цел изследване на тяхното развитие и определяне на точните коефициенти и техните тегла в интегралния показател. Алтман проучва две групи по 33 предприятия в рет-

⁴ Вж. **Kurting, K., C.-P. Weber.** Die Bilanzanalyse Beurteilung von Abschlüssen nach HGB und IFRS. Stuttgart: Schaffer-Poeschel Verlag, 2012, S. 351.

⁵ **Altman, E.** Financial ratios, discriminant analysis and the prediction of corporate bankruptcy. // The Journal of Finance, Vol. XXIII, №4, 1968, pp. 589–609 (<http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1540-6261.1968.tb00843.x/pdf>).

роспективен аспект. Съпоставяйки данни от тях, той извежда следния модел за изчисляване на интегралния показател:

$$Z = 0.012X1 + 0.014X2 + 0.033X3 + 0.006X4 + 0.999X5,$$

където:

X1 – оборотни средства/общо активи;

X2 – неразпределената печалба/общо активи;

X3 – печалба преди лихви и данъци/общо активи;

X4 – пазарна стойност на собствения капитал (на акциите)/ балансова стойност на общия размер на дълга;

X5 – нетен размер на приходите от продажби/общо активи;

Z – общ индекс⁶.

Първият показател – X1, показва каква част са ликвидните средства от общата сума на активите на предприятието.

Вторият показател – X2, като изразител на рентабилността на активите, е мярка на кумулативна доходност. Неговата величина зависи до известна степен от „възрастта“ на предприятието. Едно новосъздадено дружество се предполага да реализира по-малък обем печалба от дружество с традиции и утвърдени пазарни позиции, за което се предполага висока кумулативна доходност. Подобно е съдържанието и на третия показател – X3, който е изразител на реалната производителност на активите, игнорирайки влиянието на външни фактори, като данъчна и банкова система в дадена страна.

По отношение на четвъртия показател – X4, числителят му се измерва със стойността на притежаваните акции, а знаменателят със сумата на краткосрочните и дългосрочни задължения на предприятието. Това съотношение между активи и дълг, и неговото изменение е от съществено значение за изпадане на дадено предприятие в несъстоятелност и периода на очакване на последната.

Величината на последния частен показател – X5, дава представа за мениджърските умения в едно предприятие и е с първо по значимост тегло в общата система от показатели на посочения модел.

⁶ Вж. **Георгиев, В.** Актуални въпроси на анализа на финансовото състояние на предприятието. // Годишник на ИУ – Варна, том 68, 1996, с. 130–131.

Предприятия, в които интегралният показател на Алтман има стойност по-малка от 1,81, са изпаднали в несъстоятелност, а тези със сума, надвишаваща 2,99, са със стабилно икономическо развитие и просперитет. Диапазонът между 1,81 и 2,99 се определя като „сива зона“, като попадащите в нея предприятия следва внимателно да се наблюдават за допуснатата грешка в класифицирането им. Разбира се, посоченият модел търпи развитие, като на базата на емпирични изследвания се коригират теглата на индивидуалните показатели, или се променя броят на последните в състава на интегралния показател. През 1968 г. Алтман използва следните показатели при изследването на 66 американски предприятия, от които 33 са изпаднали в несъстоятелност, а именно:

1. Сумата на паричните потоци/пасиви.
2. Печалба/капитал и пасиви.
3. Пасиви/капитал и пасиви.
4. Текущи активи/текущи пасиви.
5. Работен капитал (оборотни активи)/капитал и пасиви.
6. Налични парични средства минус краткосрочни пасиви/оперативните разходи преди амортизации.

На база на горепосочените индикатори той е постигнал 95% от кредитния рейтинг на тези дружества през първата година и 72% през втората година преди тяхната несъстоятелност⁷.

През 1983 г. Алтман разработва и петфакторен модел за анализ на финансовата устойчивост на непубличните компании, при който е променен един от индивидуалните (частните) показатели и теглата на последните. Различни са и критичните стойности, изразени чрез интегралния показател за тях⁸.

Подходът, прилаган от Алтман, се споделя и от редица други автори. Един от тях е Beaver, който също е използвал статистически дискриминан-

⁷ Вж. **Coenbг, А., А. Haller, W. Schulze.** Jahresabschluss und Jahresabschlussanalyse, Betriebswirtschaftliche, Handelsrechtliche, steuerrechtliche und international Grundsätze – HGB, IFRS, US-GAAP, 21 EEAuflag EESchaffer Peuschel Verlag, Stuttgart, 2009, S. 1040.

⁸ По-подр. вж.: **Алтман, Э.** Википедия; **Altman, E., A. Falini, A. Danovi.** Z-score Models' Application to Italian Companies Subject to Extraordinary Administration, 2013. // *Bancaria*, №04, 2013, p. 3 (<http://ssrn.com/abstract=2275390>).

тен анализ с цел да се прогнозира несъстоятелността на предприятията. В рамките на статистическия дискриминантен анализ всеки показател поотделно притежава способността да разкрива отделни аспекти от дейността на дадено предприятие. Като най-удачен частен показател той е приемал този, изразяващ съотношението между величината на паричния поток и привлечения капитал (сумата на пасивите). В този модел паричният поток се изчислява като сбор от чистата печалба и амортизациите. За „благополучни“ компании величината на посоченото отношение следва да гравитира от 0.40 до 0.45. Пет години преди банкрут тя е 0.17, а една година – минус 0.15.

Според някои специалисти анализ, изграден на многовариантни методи, води до по-добри резултати. Този вид анализ обаче има следните недостатъци:

1. Чрез индивидуалното разглеждане на показателите могат да бъдат представени само отделни аспекти от информационния потенциал на годишните финансови отчети. Кризите се появяват именно от взаимодействието на повече причини. За всяка от тях сигнал дава очевидно специфичен показател.
2. Кризата в едно предприятие се поражда от взаимодействието на различни фактори, които не е задължително да бъдат отразени в годишния финансов отчет. Тук роля играят и стратегическите, а не само финансовите фактори, което затруднява изследване на причините за несъстоятелност чрез дискриминантния анализ.
3. Пренебрегват се връзките между показателите. Това означава, че много променливи, които отделно погледнато са незначителни, но действайки си взаимно, подсилват резултатите, и обратно. Такива ефекти не могат да бъдат обхванати от един статистически анализ.
4. При различия в резултати от използването на отделни показатели и на статистически методи за анализ, налице е дилемата, как те да бъдат обобщени, и на тази основа да се вземат правилните решения.
5. Установяването на дискриминантна стойност на даден интегрален показател за настъпващо кризисно състояние в едно предприятие не е икономико-теоретически обосновано. Като универсален измерител се приемат емпиричните данни за настъпили смущения в пред-

приятия, които вече са в миналото. Те описват само симптомите на кризата в предприятията, но не и конкретната вероятност от нейното проявление⁹.

В обобщение може да се каже, че статистическият дискриминантен анализ е подходящ за ориентирание в икономическата ситуация в предприятието, без да се използва целият комплекс от анализни действия, както е в обичайните случаи. В рамките на този метод е необходимо да бъде изследвана разделителната способност на всеки индивидуален (частен) показател с помощта на емпирично получени числа.

През 1972 г. английският икономист Р. Лис разработва дискриминантен модел за предприятията във Великобритания, използвайки показатели за структура на активите, рентабилност и финансова независимост на предприятието. Формулата за изразяването му е следната:

$$Z = 0.063X_1 + 0.092X_2 + 0.057X_3 + 0.001X_4,$$

където:

X₁ – оборотен капитал/сума на активите;

X₂ – печалбата преди лихви и данъци/сума на активите;

X₃ – неразпределена печалба/сума на активите;

X₄ – собствен капитал/пасиви.

При стойност на интегралния показател Z по-малка от 0.037, предприятието е с висока вероятност от банкрут, докато стойност, надвишаваща 0.037, показва малка възможност от банкрут¹⁰.

Сходен е моделът, разработен от Gordon Springate. Видът му е следният:

$$Z = 1.03X_1 + 3.07X_2 + 0.66X_3 + 0.40X_4,$$

където:

X₁ – нетни оборотни средства/общо активи;

X₂ – печалба преди данъци плюс разходи за лихви/общо активи;

X₃ – счетоводна печалба/текущи пасиви,

X₄ – нетни приходи от продажби/общо активи.

⁹ Вж. **Kurting, K., C.-P. Weber.** Цит. съч., с. 359–360; **Coennbg, A., A. Haller W. Schulze.** Цит. съч., с. 1042.

¹⁰ **Касърова, В.** Цит. съч., с. 27–28.

Критичната стойност на този модел е 0.862 и ако стойността на интегралният показател Z е по-ниска от нея, това показва възможността за финансова криза и фалит на предприятието¹¹.

През 1986 г. автори, като Baetage, Huss и Niehaus, представят пример за метод, основан на статистическия дискриминантен анализ, при който на абсцисата на координатна система се показват стойностите на задлъжнялостта, изразена като съотношение на пасивите към собствения капитал, а на ординатата – стойностното изражение на ефективността, като съотношение на паричните потоци към капитала и пасивите. В тази координатна система са представени показателите на 12 „добри“ и 12 „лоши“ предприятия, като са определени техните места и разграничителните линии по хоризонтала и вертикала между тях¹².

Когато се говори за система от показатели за финансов анализ, следва да се има предвид коя е заинтересованата страна от дейността в анализираният предприятие и водещите интереси в тази връзка. Ако за собствениците основен показател се явява печалбата на акция, то за кредиторите финансовата стабилност в обозримо бъдеще е основният приоритет в анализната дейност. Нещо повече, всяка кредитна институция разработва свой модел за анализ и прилага свой подход при набиране на информация за неговото извършване. В тази връзка и системата от показатели за дружества от различни отрасли биха имали различаващи се критични стойности за изразяване тенденциите в развитието на дадено предприятие. Така например емпиричните изследвания за застрахователните компании в Германия, като големи публични дружества, показват следните стойности на част от основните показатели за финансовото им състояние. За добър кредитен рейтинг възвръщаемостта на капитала (печалба + разходи за лихви/целия капитал) следва да е по-голяма или равна на 6%, срокът на погасяване (задълженията към кредиторите/сумата на паричните потоци) следва да е по-малък или равен на 7 години, съотношението на собствения капитал (собствен капитал/целия капитал) да е по-голямо или равно на 20%.

¹¹ **Springate, G.** Predicting the Possibility of Failure in a Canadian Firm (Unpublished Masters Thesis). Simon Fraser University, 1978. Цит. по: **Касърова, В.** Цит. съч., с. 28.

¹² За повече подробности вж.: **Coennbg, A., A. Haller, W. Schulze.** Цит. съч., с. 1037-1038.

Оценките на рейтинговите агенции, като световно известните *Standart & Poor's* и *Moody's*, се основават в голяма степен на изградени системи от показатели за анализ на дейността и подробни интервюта за мениджърските способности и вижданията за стратегическо развитие на предприятията. Резултатите се изразяват с рейтингови символи, които за отделните агенции са различни¹³.

Два от основните икономически показатели, които в голяма степен служат като индикатори за бъдещо развитие на предприятията, са рентабилността, наричана още „показател №1 в стопанския живот“¹⁴ и дялът на привлечения капитал (пасивите) в общия капиталов ресурс. Всеизвестно е, че по-голямата рентабилност и по-ниският дял на пасивите показват по-благоприятно икономическо развитие, но тук въпросът се свежда до това, кои са критичните стойности при взаимодействието на тези показатели. В някои случаи резултатите са противоречиви, но общата тенденция, изразена на базата на статистически проучвания за 24 германски предприятия, показва, че при рентабилност 5% броят на предприятията, изпаднали в неплатежоспособност, е равен на действащите. С всяко нарастване на рентабилността над тази стойност се увеличава и броят на действащите предприятия.

По отношение на дела на пасивите в общия капиталов ресурс, критичната стойност е 60%. Всяко превишение на показателя над тази стойност увеличава броя на предприятията, изпаднали в неплатежоспособност и обратно, всяко намаление на квотата на пасивите спомага за увеличаване броя действащи предприятия¹⁵.

Системата от показатели във финансовия анализ е отворена и всеки от тях има своето място и познавателно значение за отделни страни от развитието на едно предприятие. В резултат обаче на множество практически проучвания по отношение полезността на всеки показател за диагностициране на протичащи явления и процеси чрез дискриминантния анализ, тези показатели могат да бъдат сведени до няколко на брой. Най-добри резултати се постигат, когато техният брой се сведе до четири. Полезността на показа-

¹³ За повече подробности вж. **Coennbg, A., A. Haller, W. Schulze.** Цит. съч., с. 1043–1044.

¹⁴ **Lachnit, L.** Wesen, Ermittlung und Aussage des Cash flow. 1973, S. 65.

¹⁵ За повече подробности вж. **Kurting, K., C.-P. Weber.** Цит. съч., с. 360–361.

теля „относителен дял на собствения капитал в общия капиталов ресурс“ заема първа позиция с 32,4% от общия принос в оценката на финансовата устойчивост на дружествата.

В дискриминантната зависимост на оценяване, показателят „рентабилност“ заема втора позиция с 29,5% принос. Така, освен горепосочените два показателя, значимо се оказва познавателното значение и на показатели като обрращаемостта на активите (приходи/активи), ликвидността с четирите известни основни показатели за нейното измерване и за паричното обезпечение на дълга (паричните потоци от оперативна дейност/пасивите)¹⁶.

„Мечтата“ на анализаторите, с помощта на един интегрален показател, съчетаващ в себе си няколко индивидуални показателя, да се даде надеждна прогноза за платежоспособността и рентабилността на предприятията, с развитието на статистическия дискриминантен анализ, все още не е изпълнена¹⁷. Въпреки това, използваните методи на дискриминантния анализ дават обнадеждаващи резултати за намирането на подобни универсални „магически“ показатели. Улесненият начин за приложение на този метод не намалява познавателната му стойност. Той може да бъде приет като отправна точка, въз основа на която да се пристъпи към по-задълбочен анализ на финансовото състояние и финансовите резултати на предприятията, особено в случаите, в които моделът не дава напълно еднозначен отговор по отношение на очакваното им икономическо развитие.

1.2. Съвременно приложение на моделите на Алтман

Множество по-нови изследвания разглеждат възможностите за приложение на моделите на Altman (1968) и Ohlson (1980) в съвременни условия и в различни държави. J. Efrim Boritz, Duane B. Kennedy, and Jerry Y. Sun (2007)¹⁸ сравняват моделите за предсказване на фалити, разработени за Ка-

¹⁶ Пак там, с. 367; 373.

¹⁷ Вж. **Baetge, J., H.-J. Kirsch.** [2002], Grundsätze ordnungsmässiger Buchführung. In: **Kuting, K., Weber, C.-P.** Handbuch der Rechnungslegung – Einzelabschluss, Kommentar zur Bilanzierung und Prüfung. Stuttgart: Loseblatt, S. 2281; **Kurting, K., C.-P. Weber.** Цит. съч., с. 377.

¹⁸ **Boritz, J., D. Kennedy, J. Sun.** Predicting Business Failures in Canada (January 15, 2007) (<http://ssrn.com/abstract=470803>).

нада от Springate (1978), Altman and Levallee (1980) и Legault and Veronneau (1986) с тези на Altman (1968) и Ohlson (1980), които са разработени на базата на данни за САЩ. Установява се, че моделите, разработени от Springate (1978) и Legault and Veronneau (1986) водят до същите резултати, както този на Ohlson (1980), като същевременно, са по-опростени и изискват по-малко данни. Моделите на Altman (1968) и Altman and Levallee (1980) като цяло показват по-ниска степен на точност при прогнозиране на развитието на предприятието, в сравнение с останалите модели. Всички модели показват по-добро представяне с първоначално определените коефициенти, а не с преизчислените.

Begley, Min and Watts (1996)¹⁹ изследват представянето на моделите на Altman (1968) и Ohlson (1980) с данни от 80-те години на XX в. Според тях, въпреки относително доброто представяне на моделите, когато те са били разработени, те не са толкова добри за 80-те години.

Grice and Ingram (2001)²⁰ изпитват модела на Алтман (1968) с данни от 1985 до 1991 г., като включват както производствени, така и непроизводствени предприятия. Те установяват, че точността на модела се понижава при употребата на по-нови данни, както и по отношение на непроизводствени предприятия. Авторите заключават, че коефициентите следва да се преизчисляват.

Hayes, Hodge и Hughes²¹ изследват ефективността на Z'-Score анализа за предсказване на финансови сътресения на предприятия от сектора „Търговия на дребно“ за 2007 и 2008 г. Те установяват, че този модел коректно предсказва обявяването в несъстоятелност в 94% от случаите.

Lalith P. Samarakoon и Tanweer Hasan²² изследват способността на трите варианта на Z-score модела на Алтман (Z, Z' и Z''), разработени в САЩ,

¹⁹ Цит. по: **Boritz, J., D. Kennedy, J. Sun.** Цит. съч., с. 6.

²⁰ Цит. по: **Boritz, J., D. Kennedy, J. Sun.** Цит. съч., с. 6.

²¹ **Hayes, S., K. Hodge, L. Hughes.** A Study of the efficacy of Altman's Z to predict bankruptcy of specialty retail firms doing business in contemporary times. // *Economics & Business Journal: Inquiries & Perspectives*, Vol. 3, №1 October 2010.

²² **Samarakoon, L., T. Hasan.** Altman's Z-score Models of Predicting Corporate Distress: Evidence from the Emerging Sri Lankan Stock Market (2003). // *Journal of the Academy of Finance*, Vol. 1, 2003, pp. 119–125 (<http://ssrn.com/abstract=1395229>).

да предскажат финансови затруднения на развиващия се пазар в Шри Ланка. Резултатите показват, че тези модели имат забележителна точност в предсказването на финансови сътресения, използвайки финансови съотношения, изчислени за годината, предшестваща финансовите затруднения. Изследвани са общо 26 предприятия, разделени в две групи по 13 (такива със и без финансови затруднения). Наблюдава се обща норма на успех от 81% при използването на Z'-score модела. Тези доказателства показват, че Z-score моделите имат добър потенциал за оценяване на риска от финансови сътресения на предприятията и в по-малките развиващи се пазари.

Emin Zeytinoglu и Yasemin Deniz Akarım (2013)²³ изследват 115 турски предприятия, като използват 20 финансови показателя, с които да се предскаже фалита на предприятия, търгувани на Istanbul Stock Exchange, като изчисляват и Z-score модела на Алтман. В резултат на изследването се установява, че за 2009, 2010 и 2011 г. могат да се определят съответно 5, 3 и 4 най-значими финансови съотношения, които разграничават успешните от фалиралите предприятия, които са обединени и представени в обобщени модели за съответната година.

2009 година:

$$Z = -4,632 + (-,221) (X1) + (,001) (X4) + (1,09) (X6) + (6,209) (X8) + (2,71) (X15);$$

2010 година:

$$Z = -2,225 + (4,117) (X8) + (2,204) (X15) + (-1,785) (X18);$$

2011 година:

$$Z = -3,086 + (3,405) (X8) + (-,105) (X9) + (4,021) (X15) + (,255) (X17);$$

X1 – текущи активи/краткосрочни задължения;

X4 – вземания/(приходи от продажби /365);

X6 – приходи от продажби /активи;

X8 – собствен капитал/активи;

X15 – (текущи активи – краткосрочни задължения)/активи;

²³ Zeytinoglu, E., Y. Akarım. Financial Failure Prediction Using Financial Ratios: An Empirical Application on Istanbul Stock Exchange. // Journal of Applied Finance & Banking, Vol. 3, №3, 2013, pp. 107–116.

- X18 – краткосрочни задължения/активи;
- X9 – пасиви/собствен капитал;
- X17 – приходи от продажби/собствен капитал.

В своето изследване Charitou, Neophytou и Charalambous²⁴ разработват алтернативен модел за предсказване на фалита за публични дружества от Великобритания, като прилагат Logit анализ и „невронни мрежи“ (neural networks) въз основа на няколко финансови показателя, свързани с паричните потоци на предприятието. С помощта на метода на „невронните мрежи“ те постигат най-висока норма на коректна класификация за три години, преди настъпване на неплатежоспособността (78%), а при приложение на logit модела се постига около 76% коректно идентифициране на случаите.

В своето изследване Baetge, Kirsch и Thiele²⁵ от 2004 г. показват как с помощта на четири взаимосвързани показателя могат да бъдат класифицирани приблизително 86% от предприятията, три години преди опасността им от изпадане в несъстоятелност. Този процент нараства до 89%, когато се касае за период от една година преди несъстоятелността. Употребяваните в случая показатели са следните:

1. Капитал/капитал и пасиви;
2. Общ дълг (задължения)/оборот (приходи);
3. Сума на паричните потоци/текущи пасиви;
4. Текущи пасиви/пасиви.

В България подобно изследване е извършено от П. Петров²⁶, който чрез използването на Z-score модела на Алтман анализира в исторически план финансовите отчети на 8 предприятия от различни индустрии в България (за 1998 и 1999 г.) и установява, че за 1998 г. само една компания е с резултат на показателя под 2,9, т.е. не е „сигурна“, а за 1999 г. 4 компании остават извън класацията за „сигурни“, т.е. наблюдават се засилващи се финансови затруднения.

²⁴ Charitou, A., E. Neophytou, C. Charalambous. Predicting Corporate Failure: Empirical Evidence for the UK. // European Accounting Review, Vol. 13, №3, 2004, pp. 465–497.

²⁵ Baetge, J., H.-J. Kirsch, S. Thiele. Bilanzanalyse. Düsseldorf, 2004.

²⁶ Петров, П. Използване на Z-score моделите при анализа на финансовите отчети в България. // Алтернативи, №5-6, 2001, УНСС, с. 71-74.

Както става ясно от представените изследвания, разгледаните модели са приложими и в съвременни условия, както и за различни държави, но с цел увеличаване на тяхната точност е необходимо теглата на отделните частни показатели да се актуализират.

2. Анализ на финансовата устойчивост на българските публични дружества с моделите на Алтман

2.1. Експерименти на модела на Алтман

За да се провери приложимостта на модела на Алтман за български предприятия е проведено емпирично изследване. В него са включени общо 40 предприятия, разделени в две групи от 20 предприятия – първата група са такива, които са изпаднали в несъстоятелност или ликвидация, а втората група е контролна и включва предприятия със същия или сходен предмет на дейност, които са действащи. Разглежданите дружества са преди всичко в сферата на производството. Избрани са всички публични дружества, които са изпаднали в несъстоятелност или са обявени в ликвидация в периода 2007–2013. Тъй като в модела на Алтман се твърди, че той дава точност до 2 години преди настъпване на фалита²⁷, са изследвани финансовите показатели за избраните предприятия за двете предходни години преди фалита (т.е. най-ранните използвани данни са за 2005 г.). За контролната група предприятия са взети данни от финансовите отчети за същите отчетни периоди, за които са показателите за всяко предприятие от първата група – т.е. ако за дадено предприятие, изпаднало в несъстоятелност, са разгледани финансови отчети за 2005 и 2006 г., за съответстващото му предприятие от контролната група са разгледани отчети също за 2005 и 2006 г. Целта е да се избегне влиянието на конюнктурните фактори.

Като отправна точка на настоящото изследване ще бъде анализирана приложимостта на класическия модел на Алтман за българските публични дружества. В този модел показателят X_4 представлява съотношение на па-

²⁷ **Altman, E.** Financial Ratios, Discriminant Analysis and the Prediction of Corporate Bankruptcy. // The Journal of Finance, Vol. 23, №4, Sep. 1968, pp. 589-609 (<http://links.jstor.org/sici?sici=0022-1082%28196809%2923%3A4%3C589%3AFRDAAT%3E2.0.CO%3B2-Rp>).

зарната стойност на собствения капитал на предприятието към размера на привлечения капитал. Информацията за пазарната стойност на акциите на българските предприятия в исторически план не е достатъчно пълна и надеждна поради малкия брой нерегулярни сделки с акциите на изследваните дружества на фондовите пазари. Затова ще бъдат използвани данни от сайта за финансова информация *Infostock*²⁸, който предлага някои финансови показатели за публичните дружества в исторически аспект. В таблица 1 и таблица 2 са представени данни за стойността на интегралния показател Z-score за разглежданите 40 предприятия.

Таблица 1

Стойности на показателя Z-score на Алтман²⁹ за предприятията, изпаднали в несъстоятелност или обявени в ликвидация

№	Предприятие	Година	Алтман Z-score (Infostock)	Диапазон на показателя
1	Машстрой АД (в ликвидация)	2011	0,98	<1.81
	Машстрой АД (в ликвидация)	2010	1,05	<1.81
2	Орел Инвест АД (в ликвидация)	2011	6,04	>2.99
	Орел Инвест АД (в ликвидация)	2010	Няма данни	
3	Комхолдинг АД (в ликвидация)	2012	-0,13	<1.81
	Комхолдинг АД (в ликвидация)	2011	0,27	<1.81
4	Фарин ЕАД (в несъстоятелност)	2012	Няма данни	
	Фарин ЕАД (в несъстоятелност)	2011	Няма данни	
5	Елма АД (в несъстоятелност)	2010	-0,06	<1.81
	Елма АД (в несъстоятелност)	2009	-0,02	<1.81
6	Холдинг Пътища АД (в несъстоятелност)	2012	0,37	<1.81
	Холдинг Пътища АД (в несъстоятелност)	2011	0,21	<1.81
7	Вратица АД (в несъстоятелност)	2011	-0,12	<1.81
	Вратица АД (в несъстоятелност)	2010	2,07	1,81-2,99

²⁸ <http://www.infostock.bg/>

²⁹ Данните са извлечени от: www.infostock.bg (15.02.2015).

8	Исперих-БТ АД-Исперих (в несъстоятелност)	2011	-1,52	<1.81
	Исперих-БТ АД-Исперих (в несъстоятелност)	2010	-0,73	<1.81
9	Крам комплекс груп АД-Мусачево (в несъстоятелност)	2011	Няма данни	
	Крам комплекс груп АД-Мусачево (в несъстоятелност)	2010	Няма данни	
10	Оловно цинков комплекс АД (в несъстоятелност)	2011	0,58	<1.81
	Оловно цинков комплекс АД (в несъстоятелност)	2010	1,02	<1.81
11	Оригинал АД (в несъстоятелност)	2010	Няма данни	
	Оригинал АД (в несъстоятелност)	2009	Няма данни	
12	Мостстрой АД (в несъстоятелност)	2009	0,71	<1.81
	Мостстрой АД (в несъстоятелност)	2008	1,7	<1.81
13	Полимери АД-Девня (в несъстоятелност)	2009	0,15	<1.81
	Полимери АД-Девня (в несъстоятелност)	2008	0,51	<1.81
14	Кремиковци АД (в несъстоятелност)	2007	Няма данни	
	Кремиковци АД (в несъстоятелност)	2006	Няма данни	
15	Прибор АД (в ликвидация)	2008	-0,44	<1.81
	Прибор АД (в ликвидация)	2007	0,04	<1.81
16	Хан Крум АД (в ликвидация)	2008	0,23	<1.81
	Хан Крум АД /в ликвидация/	2007	0,06	<1.81
17	Пещоремонт АД /в ликвидация/	2006	2,53	1,81-2,99
	Пещоремонт АД /в ликвидация/	2005	1,08	<1.81
18	Естер Инвестмънт АД /в ликвидация/	2006	-0,72	<1.81
	Естер Инвестмънт АД /в ликвидация/	2005	-0,72	<1.81
19	Лотос АД/в несъстоятелност/	2006	0,47	<1.81
	Лотос АД/в несъстоятелност/	2005	0,86	<1.81
20	Рекорд АД /в несъстоятелност/	2006	1,33	<1.81
	Рекорд АД /в несъстоятелност/	2005	1,6	<1.81

Както се вижда от табл. 1, показателят Z-score е под границата от 1,81 за почти всички предприятия (13 от 16, за които са налични данни) и за двете разглеждани години преди несъстоятелността, респективно ликвидацията. При едно предприятие показателят е в т.нар. „сива зона“ (между 1,81 и 2,99)

за годината преди ликвидацията, а за друго – две години преди ликвидацията, но и в двата случая за другия отчетен период отново е под 1,81. Само за едно от изследваните предприятия стойността на показателя е над 2,99.

Таблица 2

**Стойности на показателя Z-score на Алтман³⁰
за действащите предприятия**

№	Предприятие	Година	Алтман Z-score /Infostock/	Диапазон на показателя
1	М+С Хидравлик АД	2011	13,95	>2.99
	М+С Хидравлик АД	2010	14,79	>2.99
2	Индустриален холдинг България АД	2011	Няма данни	
	Индустриален холдинг България АД	2010	Няма данни	
3	Холдинг Варна АД	2012	0,8	<1.81
	Холдинг Варна АД	2011	1	<1.81
4	Захарни заводи АД	2012	0,55	<1.81
	Захарни заводи АД	2011	0,7	<1.81
5	Спарки Елтос АД	2010	0,94	<1.81
	Спарки Елтос АД	2009	0,86	<1.81
6	Балканстрой АД Разлог	2012	Няма данни	
	Балканстрой АД Разлог	2011	Няма данни	
7	Катекс АД	2011	1,22	<1.81
	Катекс АД	2010	0,88	<1.81
8	Булгартабак-Холдинг АД	2011	29,84	>2.99
	Булгартабак-Холдинг АД	2010	25,31	>2.99
9	Трансстрой-Бургас АД	2011	0,76	<1.81
	Трансстрой-Бургас АД	2010	Няма данни	
10	Алкомет АД	2011	2,07	1,81-2,99
	Алкомет АД	2010	1,97	1,81-2,99
11	Елхим Искра АД	2010	17,6	>2.99
	Елхим Искра АД	2009	17,79	>2.99

³⁰ Данните са извлечени от: www.infostock.bg (15.02.2015).

12	ПСК Тера строй Инвест - Стара Загора АД	2009	1,17	<1.81
	ПСК Тера строй Инвест - Стара Загора АД	2008	0,7	<1.81
13	Неохим АД	2009	1,14	<1.81
	Неохим АД	2008	3,97	>2.99
14	Стоманени профили АД	2007	0,34	<1.81
	Стоманени профили АД	2006	0,34	<1.81
15	Емка АД	2008	3,89	>2.99
	Емка АД	2007	15,15	>2.99
16	Ямболен АД	2008	-0,9	<1.81
	Ямболен АД	2007	-1,38	<1.81
17	Енергоремонт Бобов Дол АД	2006	Няма данни	
	Енергоремонт Бобов Дол АД	2005	Няма данни	
18	Български Транспортен Холдинг АД-Пловдив	2006	4,34	>2.99
	Български Транспортен Холдинг АД-Пловдив	2005	3,29	>2.99
19	Марицатекс АД	2006	1,82	1,81-2,99
	Марицатекс АД	2005	1	<1.81
20	Родина-91 АД	2006	1,79	<1.81
	Родина-91 АД	2005	18,83	>2.99

За разлика от данните за предприятията, изпаднали в несъстоятелност или обявени в ликвидация, резултатите за действащите предприятия (вж. табл. 2) не са толкова еднозначни. От 17 предприятия, за които има налични данни, едва при 5 стойностите на интегралния показател са над 2,99 (границата за финансово „здрав“ предприятия) и за двете изследвани години. Осем предприятия са със стойност на Z под 1,81 и за двата отчетни периода (за едно от тях има информация само за последния изследван период), т.е. попадат в сферата на предприятията, за които се очаква да изпаднат във фалит, въпреки че те продължават да са действащи. Едно предприятие попада в т.нар. „сива зона“, а при три от предприятията стойностите на показателя се различават съществено (и съответно попадат в различни зони) за двете изследвани години.

Резултатите от таблица 1 и таблица 2 показват, че моделът на Алтман коректно е идентифицирал общо 18 предприятия, или 54,55% (от 33, за кои-

то е налична информация). Прави впечатление, че от тях 13 предприятия (81,25%) правилно са класифицирани в зоната на вероятност да изпаднат в несъстоятелност, а само 5 (29,41%) коректно са определени към групата на финансово „здравя“. Оттук може да се направи изводът, че моделът е по-успешен в идентифицирането на предприятията, които са изправени пред опасността да изпаднат в несъстоятелност, но не толкова успешен в определяне на предприятията, които ще продължат да бъдат действащи. Тези резултати биха могли да се дължат на факта, че моделът е изграден за американски предприятия, действащи в различна икономическа среда, а могат да бъдат обяснени и с влошените икономически условия в страната за изследвания период, които оказват влияние върху финансовите показатели на голяма част от предприятията.

На следващия етап от настоящото изследване ще бъде разгледан ревизирият Z' -score модел на Алтман за непублични дружества. В него е включена нова променлива за X_4 , а именно пазарната стойност на собствения капитал се заменя с балансовата му стойност. Този модел е предназначен за непублични дружества най-вече поради факта, че за тях не е налична информация за пазарната стойност на собствения капитал (необходима за изчисляване на показателя X_4). Така ревизирият Z' -score модел би могъл да има по-голяма полезност за българската практика. В резултат на заменения параметър Алтман установява, че се променят и теглата на отделните показатели и моделът придобива следния вид:

$$Z' = 0.717(X1) + 0.847(X2) + 3.107(X3) + 0.420(X4) + 0.998(X5)^{31}$$

При Z' модела за непублични дружества се променят и границите, както следва: до 1,23 се очаква неплатежоспособност, над 2,9 – не се очаква неплатежоспособност, „сива зона“ между 1,23 и 2,9.

³¹ Altman, E. Predicting financial distress of companies: revisiting the Z-score and ZETA® models, 2000, p. 14 (<http://pages.stern.nyu.edu/~ealtman/PredFncIDistr.pdf>),

Таблица 3

**Стойности на показателя Z'-score на Алтман ³² за предприятията,
изпаднали в несъстоятелност или обявени в ликвидация**

№	Предприятие	Година	Алтман Z'-score	Диапазон на показателя
1	Машстрой АД (в ликвидация)	2011	2,646	>2.9
	Машстрой АД (в ликвидация)	2010	4,518	>2.9
2	Орел Инвест АД (в ликвидация)	2011	84,956	>2.9
	Орел Инвест АД (в ликвидация)	2010	81,059	>2.9
3	Комхолдинг АД (в ликвидация)	2012	1,094	<1.23
	Комхолдинг АД (в ликвидация)	2011	0,562	<1.23
4	Фарин ЕАД (в несъстоятелност)	2012	-1,511	<1.23
	Фарин ЕАД (в несъстоятелност)	2011	0,561	<1.23
5	Елма АД (в несъстоятелност)	2010	-0,163	<1.23
	Елма АД (в несъстоятелност)	2009	-0,088	<1.23
6	Холдинг Пътища АД (в несъстоятелност)	2012	-0,391	<1.23
	Холдинг Пътища АД (в несъстоятелност)	2011	-0,039	<1.23
7	Вратица АД (в несъстоятелност)	2011	-0,583	<1.23
	Вратица АД (в несъстоятелност)	2010	1,333	1.23-2.9
8	Исперих-БТ АД-Исперих (в несъстоятелност)	2011	-2,284	<1.23
	Исперих-БТ АД-Исперих (в несъстоятелност)	2010	-1,305	<1.23
9	Крам комплекс груп АД-Мусачево (в несъстоятелност)	2011	1,343	1.23-2.9
	Крам комплекс груп АД-Мусачево (в несъстоятелност)	2010	0,468	<1.23
10	Оловно цинков комплекс АД (в несъстоятелност)	2011	0,276	<1.23
	Оловно цинков комплекс АД /в несъстоятелност)	2010	0,678	<1.23
11	Оригинал АД (в несъстоятелност)	2010	-3,125	<1.23
	Оригинал АД (в несъстоятелност)	2009	-0,493	<1.23

³² Представените в таблицата данни за Z'-score са изчислени въз основа на годишните финансови отчети на съответните предприятия.

12	Мостстрой АД (в несъстоятелност)	2009	0,487	<1.23
	Мостстрой АД (в несъстоятелност)	2008	1,254	1.23-2.9
13	Полимери АД-Девня (в несъстоятелност)	2009	2,439	1.23-2.9
	Полимери АД-Девня (в несъстоятелност)	2008	3,561	>2.9
14	Кремиковци АД (в несъстоятелност)	2007	0,458	<1.23
	Кремиковци АД (в несъстоятелност)	2006	0,121	<1.23
15	Прибор АД (в ликвидация)	2008	-3,506	<1.23
	Прибор АД (в ликвидация)	2007	-2,991	<1.23
16	Хан Крум АД (в ликвидация)	2008	0,354	<1.23
	Хан Крум АД (в ликвидация)	2007	0,459	<1.23
17	Пещоремонт АД (в ликвидация)	2006	2,334	1.23-2.9
	Пещоремонт АД (в ликвидация)	2005	1,178	<1.23
18	Естер Инвестмънт АД (в ликвидация)	2006	#DIV/0!	
	Естер Инвестмънт АД (в ликвидация/	2005	#DIV/0!	
19	Лотос АД (в несъстоятелност)	2006	0,417	<1.23
	Лотос АД (в несъстоятелност)	2005	0,687	<1.23
20	Рекорд АД (в несъстоятелност)	2006	1,623	1.23-2.9
	Рекорд АД (в несъстоятелност)	2005	1,925	1.23-2.9

Според представените в табл. 3 данни, Z' -score моделът идентифицира коректно 11 от общо 19 предприятия (т.е. 57,89 %) с коефициент под 1,23 и за двете години преди изпадането в несъстоятелност/ликвидация (за едно дружество коефициентът не може да бъде изчислен). За две от предприятията се получава стойност над 2,9, т.е. очаква се те да в добро финансово състояние, едно е в „сивата зона“ (между 1,23 и 2,9). За две от предприятията показателят е в „сивата зона“ 2 години преди изпадането в несъстоятелност и под 1,23 за последната година, а при други две е обратното. За едно предприятие стойността е над 2,9 2 години преди несъстоятелността и в граничната зона за последната година. Може да се обобщи, че показателят коректно идентифицира по 13 предприятия (т.е. 68,42%) две години преди несъстоятелността /ликвидацията и през последната година.

Таблица 4

**Стойности на показателя Z'-score на Алтман³³
за действащи предприятия**

№	Предприятие	Година	Алтман Z'-score	Диапазон на показателя
1	М+С Хидравлик АД	2011	4,272	>2.9
	М+С Хидравлик АД	2010	3,409	>2.9
2	Индустриален холдинг България АД	2011	0,798	<1.23
	Индустриален холдинг България АД	2010	0,709	<1.23
3	Холдинг Варна АД	2012	1,273	1.23-2.9
	Холдинг Варна АД	2011	1,626	1.23-2.9
4	Захарни заводи АД	2012	0,633	<1.23
	Захарни заводи АД	2011	0,774	<1.23
5	Спарки Елтос АД	2010	3,405	>2.9
	Спарки Елтос АД	2009	3,455	>2.9
6	Балканстрой АД Разлог	2012	0,752	<1.23
	Балканстрой АД Разлог	2011	0,905	<1.23
7	Катекс АД	2011	7,432	>2.9
	Катекс АД	2010	5,989	>2.9
8	Булгартабак-холдинг АД	2011	7,838	>2.9
	Булгартабак-холдинг АД	2010	8,539	>2.9
9	Трансстрой-Бургас АД	2011	0,695	<1.23
	Трансстрой-Бургас АД	2010	1,198	<1.23
10	Алкомет АД	2011	1,936	1.23-2.9
	Алкомет АД	2010	1,679	1.23-2.9
11	Елхим Искра АД	2010	6,037	>2.9
	Елхим Искра АД	2009	6,532	>2.9
12	ПСК Тера строй Инвест - Стара Загора АД	2009	0,479	<1.23

³³ Представените в таблицата данни за Z'-score са изчислени въз основа на годишните финансови отчети на съответните предприятия.

	ПСК Тера строй Инвест - Стара Загора АД	2008	0,763	<1.23
13	Неохим АД	2009	1,657	1.23-2.9
	Неохим АД	2008	4,665	>2.9
14	Стоманени профили АД	2007	1,464	1.23-2.9
	Стоманени профили АД	2006	1,761	1.23-2.9
15	Емка АД	2008	3,042	>2.9
	Емка АД	2007	3,375	>2.9
16	Ямболен АД	2008	-1,454	<1.23
	Ямболен АД	2007	-1,889	<1.23
17	Енергоремонт Бобов Дол АД	2006	1,854	1.23-2.9
	Енергоремонт Бобов Дол АД	2005	2,197	1.23-2.9
18	Български Транспортен Холдинг АД-Пловдив	2006	4,036	>2.9
	Български Транспортен Холдинг АД-Пловдив	2005	3,398	>2.9
19	Марицатекс АД	2006	1,465	1.23-2.9
	Марицатекс АД	2005	1,098	<1.23
20	Родина-91 АД	2006	3,025	>2.9
	Родина-91 АД	2005	3,231	>2.9

От данните, представени в таблица 4, се вижда, че ревизирият Z' -score на Алтман правилно класифицира 8 от 20 действащи предприятия за изследваните две години (т.е. 40%). При 6 предприятия стойностите на интегралния показател са под 1,23 и за двете години, т.е. би могло да се очаква, че те са изпаднали в несъстоятелност/ликвидация, но всъщност са действащи. Три предприятия попадат в „сивата зона“ (между 1,23 и 2,9) и за двете години, едно е в „сивата зона“ за последната изследвана година и в благоприятната зона за предходния период, а друго е в „сивата зона“ за последната година, но в зоната, където се очаква несъстоятелност за предходния период. Може да се обобщи, че правилно са идентифицирани 8 предприятия (40%) за последния период и 9 предприятия (45%) за предходния период.

Общо по данните от таблици 3 и 4 става ясно, че ревизирият Z' -score на Алтман, в който пазарната стойност на собствения капитал е заменена с балансовата му стойност, идентифицира към съответните групи 21 от 39

предприятия (т.е. 53,85%) за последната изследвана година и 22 предприятия (т.е. 56,41%) за по-ранния период. Прави впечатление, че точността на модела е по-голяма в групата на предприятията, изпаднали в несъстоятелност/ликвидация (13 от 19 предприятия) за сметка на действащите предприятия (8, съответно 9 от 20 предприятия). Тези резултати са сходни на получените по-горе за първоначалния Z-score модел.

2.2. Усъвършенстване на приложимостта на модела на Алтман с дискриминантен анализ

От представените дотук данни става ясно, че както първоначалният модел на Алтман, така и ревизирият вариант не са в състояние да определят с достатъчно висока степен на надеждност принадлежността на дадено предприятие към някоя от двете групи – на предприятията, които се очаква да изпаднат в несъстоятелност, съответно на действащите предприятия. Това може да се обясни с факта, че икономическите, нормативните и социалните условия у нас съществено се различават от тези в САЩ, въз основа на които е разработен моделът. Затова е необходимо моделът да бъде адаптиран към българските условия. Въз основа на емпиричните данни за разглежданите предприятия може да се изведе модифициран модел за изчисляване на интегралния показател, въведен от Алтман. За целта ще се извърши дискриминантен анализ с помощта на статистически софтуер SPSS. Това е статистически метод за изучаване на различията между два или повече обекта по няколко признака едновременно. Целта на дискриминантния анализ е да се изведе функцията, която най-добре разпределя отделните наблюдения между две или повече предварително дефинирани групи (в случая групата на предприятията, които са изпаднали в несъстоятелност/ликвидация и групата на действащите предприятия). Прилага се при предположение за нормално разпределение на дискриминантната функция. Въз основа на наличните данни за изследваните български предприятия ще бъде съставен модел, който има прогностична функция и може да се използва за предсказване на вероятна несъстоятелност на дадено предприятие.

Необходимо е да се спомене, че при извършване на дискриминантен анализ се изисква една част от извадката да се използва за изграждане на

модела, друга част – за тестване и доказване качествата на вече създадения модел. В случая, тъй като обемът на изходните данни е сравнително малък, е по-подходящо да се използва пълният набор от наблюдения за формиране на модела, за да има той по-голяма предсказваща способност. За да се потвърди това решение, е тестван модел, в който на случаен принцип са определени 75% от случаите, които да се използват за изграждане на модела, а останалите 25% – за неговото валидиране. Така получената функция дава по-ниски резултати (едва 64,3% от случаите са коректно идентифицирани срещу 70% при представения по-надолу модел).

Както беше вече посочено, за изграждане на модела ще бъдат включени данни за 20 предприятия, изпаднали в несъстоятелност (ликвидация) през периода 2007–2013 г. (съответно за двете предходни години), както и за контролна група от 20 действащи предприятия за същите отчетни периоди. За разлика от предложения от Emin Zeytinoglu и Yasemin Deniz Akarım³⁴ модел, където за всяка година (2009, 2010, 2011 г.) се извежда нова дискриминантна функция, в настоящото изследване се обхваща един по-продължителен период от време, като по този начин се цели да се получи по-широкообхватен модел, характеризиращ се с по-високи прогностични способности. Това се дължи на факта, че моделът, изведен въз основа на данни за една конкретна година, ще се повлияе повече от краткосрочните икономически условия в страната и въпреки по-голямата си точност за дадената година, ще има по-ниски способности за прогнозиране и няма да бъде толкова приложим през следващите години.

От съществено значение е подборът на независимите променливи (финансовите показатели), които имат способността най-точно да разпределят отделните наблюдения (предприятията) между двете групи. Те трябва да бъдат независими и нормално разпределени. В случая ще бъдат използвани показателите, приложени от Алтман във варианта Z' -score, където при изчисляване на X_4 се взема балансовата стойност на собствения капитал, а не пазарната му стойност, тъй като фондовите пазари у нас не са толкова развити, тази информация е по-достъпна за потребителите и не е подложена на влиянието на случайни фактори.

³⁴ Zeytinoglu, E., Y. Akarım. Цит. съч.

На базата на събраната от финансовите отчети на изследваните български предприятия информация за разглежданите показатели, с помощта на статистическия софтуер SPSS, е извършен дискриминантен анализ, в който са включени следните независими променливи:

- X1 – работен капитал/общо активи;
- X2 – неразпределената печалба/общо активи;
- X3 – печалба преди лихви и данъци/общо активи;
- X4 – балансова стойност на собствения капитал/балансирана стойност на общия размер на пасивите;
- X5 – нетен размер на приходите от продажби/общо активи.

Преди да се пристъпи към изграждане на модела, данните за независимите променливи се тестват, за да се провери дали са нормално разпределени. Тестът на Shapiro–Wilks проверява нулевата хипотеза, че данните са нормално разпределени. Както се вижда от таблица 5, значимостта е под 0,05, което означава, че в случая нулевата хипотеза не се потвърждава, т.е. изходните данни за петте показателя не са напълно нормално разпределени. Това обаче се установява и при модела на Алтман, който въпреки това, е водещ в практиката³⁵, поради което и в настоящото изследване моделът ще бъде изграден чрез прилагане на линеен дискриминантен анализ, като се постави условието, че изходните данни не попадат точно в рамките на нормалното разпределение.

Таблица 5

Тестване на нормалното разпределение на данните

Показател	Група предприятия*	Shapiro-Wilk		
		Стойности на показателя	Брой случаи	Значимост
X1	Действащи	0,892	40	0,001
	В несъстоятелност/ликвидация	0,859	40	0,000
X2	Действащи	0,794	40	0,000
	В несъстоятелност/ликвидация	0,583	40	0,000

³⁵ http://en.wikipedia.org/wiki/Linear_discriminant_analysis

X3	Действащи	0,714	40	0,000
	В несъстоятелност/ликвидация	0,815	40	0,000
X4	Действащи	0,711	40	0,000
	В несъстоятелност/ликвидация	0,264	40	0,000
X5	Действащи	0,830	40	0,000
	В несъстоятелност/ликвидация	0,770	40	0,000

Основните характеристики на получения чрез SPSS модел са представени на таблица 6 до таблица 11.

В таблица 6 са представени средните величини и стандартното отклонение на петте независими величини (показателите X1 до X5). Забелязва се, че средната стойност на показателите като цяло се различава за предприятията, които са действащи и предприятията, които са изпаднали в несъстоятелност/ликвидация. Това означава, че тези показатели успешно биха могли да послужат като признаци за разграничение на предприятията между двете групи.

Таблица 6

Статистика на групите

Показател	Средна стойност	Стандартно отклонение	Валидни наблюдения, брой	
			Непретеглени	Претеглени
Действащи предприятия				
X1	0,127	0,308	40	40,000
X2	0,096	0,340	40	40,000
X3	0,076	0,169	40	40,000
X4	3,456	4,523	40	40,000
X5	0,7434	0,737	40	40,000
В несъстоятелност/ликвидация				
X1	-0,062	0,415	40	40,000
X2	-0,399	0,756	40	40,000
X3	-0,040	0,166	40	40,000
X4	11,071	43,747	40	40,000
X5	0,367	0,447	40	40,000
Общо за всички				
X1	0,033	0,375	80	80,000
X2	-0,151	0,634	80	80,000
X3	0,018	0,177	80	80,000

X4	7,264	31,138	80	80,000
X5	0,555	0,635	80	80,000

В таблица 7 са представени резултатите за Wilks lambda, които тестват нулевата хипотеза, че двете популации имат еднакви средни стойности за резултатния показател D. Използва се за тестване дали има съществени различия между двете групи. Wilks's lambda е важен коефициент, показващ дали съществува връзка между независимите и зависимите величини. Пониските стойности изразяват по-висока способност на показателя за разграничаване между групите. Стойностите на коефициента на значимост показват влиянието на кои от показателите е статистически най-съществено (в случая се вижда, че това са X2, X3 и X5, които са с най-нисък размер).

Таблица 7

Тестове за равенство на груповите средни величини

Показател	Показател Wilks' Lambda	F	df1	df2	Значимост
X1	0,935	5,394	1	78	0,023
X2	0,846	14,231	1	78	0,000
X3	0,892	9,482	1	78	0,003
X4	0,985	1,199	1	78	0,277
X5	0,911	7,641	1	78	0,007

Коефициентът Wilks's lambda е израз на частта от общото отклонение на дискриминантния показател, която не може да се обясни от различията между групите. В случая е сравнително висок процентът (73,4% съгл. табл. 8) на отклоненията, които не могат да се обяснят от груповите различия. Трябва да се отбележи обаче, че няма пряка връзка между размера на коефициента Wilks's lambda и точността на класификацията, основана на дискриминантната функция³⁶.

³⁶ Overall significance of the discriminant function (http://www.utexas.edu/courses/schwab/sw388r7/Tutorials/TwoGroupHatcoDiscriminantAnalysis_doc_html/035_Overall_significance_of_the_discriminant_function_s_.html).

Таблица 8

Собствена стойност на показателя (Eigenvalues) и Wilks Lambda

Eigenvalue				
Функция	Собствена стойност Eigenvalue	% на Отклонение	Кумулативен %	Канонична корелация
1	0,363	100,0	100,0	0,516
Wilks Lambda				
Тестване на функция	Wilks' Lambda	Chi-square	df	Значимост
1	0,734	23,360	5	0,000

В таблица 8 е даден и показателят „Собствена стойност“, който показва ефективността на дискриминантната функция. Колкото по-голям е той, толкова повече варирането на резултатната величина може да се обясни чрез получената функция.

Каноничният корелационен коефициент измерва връзката между дискриминантния показател и набора от независими величини – в случая той е 0,516, съгласно таблица 8. Аналогично на Wilks' lambda, той е индикатор за силата на връзката, но няма задължително връзка между неговия размер и точността на класификацията.

Таблица 9

Стандартизирани коефициенти на дискриминантната функция

Показател	Функция
	1
X1	-0,408
X2	0,863
X3	0,619
X4	0,111
X5	0,444

Коефициентите на дискриминантната функция (вж. табл. 9) показват значимостта на независимия показател (X1 до X5) за предсказване на зависимия (т.е. дали предприятието ще изпадне в несъстоятелност или ще продължи да е действащо). По-високата абсолютна стойност е индикатор, че

отделният показател се характеризира с по-голяма способност за разграничаване между групите. Прави впечатление, че с по-висока стойност са показателите X2 и X3, а именно съотношенията на неразпределената печалба към общите активи и печалбата преди лихви и данъци към общите активи. На трето място е показателят X5, а именно съотношението на нетните приходи от продажба към общите активи. Това означава, че тези показатели най-силно влияят върху това, дали предприятието ще продължи да е действащо или не.

Таблица 10

Структурна матрица³⁷

Показател	Функция
X2	0,709
X3	0,579
X5	0,520
X1	0,437
X4	-0,206

Данните в таблица 10 (аналогично на табл. 9) показват показателите с най-голямо значение за разграничението на предприятията между двете групи (отново се вижда, че това са X2, X3 и X5). Предвид по-голямата значимост на тези три показателя, е тестван също така модел, състоящ се само от тях, но той не показва толкова високи резултати. Това означава, че другите два показателя X1 и X4 също допринасят за по-коректното идентифициране на предприятията към двете групи.

Таблица 11

Коефициенти на дискриминантната функция (Нестандартизирани коефициенти)

	Функция
	1
X1	-1,117
X2	1,471

³⁷ Променливите са подредени по абсолютен размер на корелацията във функцията.

X3	3,688
X4	0,004
X5	0,728
Константа	-0,237

Въз основа на коефициентите на дискриминантната функция, представени в таблица 11, може да бъде изведен следният модифициран модел на интегралния показател (D) за българските предприятия от сферата на производството (теглата на всяка независима променлива от X1 до X5 в интегралния показател). Получената функция има следния вид:

$$D = -0,237 - 1,117X_1 + 1,471X_2 + 3,688X_3 + 0,04X_4 + 0,728X_5.$$

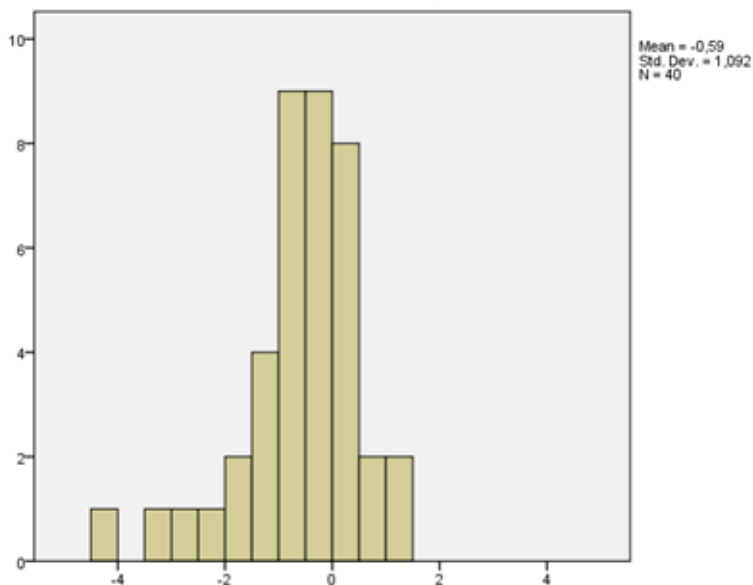
В таблица 12 са представени средните стойности на интегралния показател D за двете групи предприятия (0,595 за тези, които са действащи, и -0,595 за тези, които са изпаднали в несъстоятелност/ликвидация). Тъй като двете групи са равни по размер (по 20 предприятия), границата между двете групи е средната стойност, т.е. 0. Това означава, че предприятията, за които стойността на интегралния показател е над 0, се очаква да продължат да бъдат действащи, а тези, за които е по-малък от 0, се очаква да изпаднат в несъстоятелност.

Таблица 12

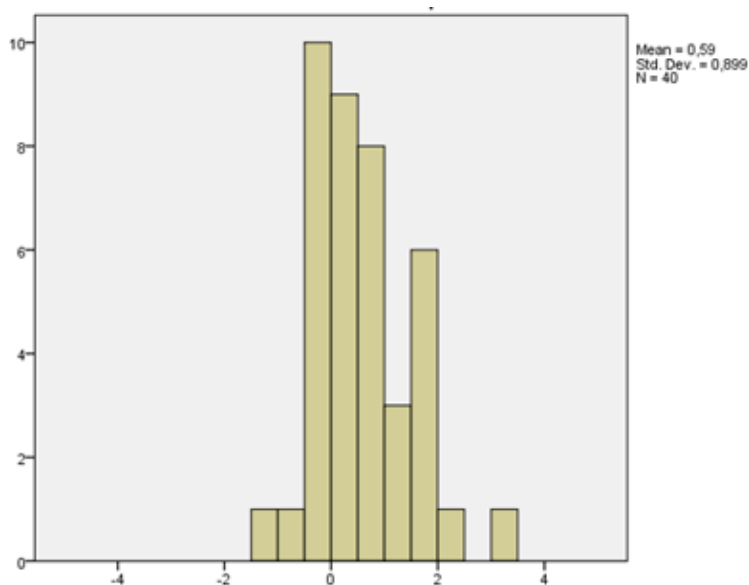
Средни стойности на интегралния показател за групите

Група предприятия	Функция
	1
Действащи	0,595
В несъстоятелност/ликвидация	-0,595

На фиг. 1 и 2 е показано разпределението на стойностите на интегралния показател за двете групи предприятия.



Фиг. 1. Стойности на интегралния показател (дискриминантната функция) за предприятия, изпаднали в несъстоятелност/ликвидация



Фиг. 2. Стойности на интегралния показател (дискриминантната функция) за действащи предприятия

Както вече беше посочено, разграничителната стойност на интегралния показател между двете групи предприятия е 0. От фиг. 1 и 2 се вижда, че има предприятия в несъстоятелност, със стойност на показателя над 0, както и действащи предприятия, със стойност на показателя под 0. Това са случаите, които са некоректно идентифицирани от получената дискриминантна функция. Конкретно изчислените стойности въз основа на модифицирания модел (както и към коя от двете групи попада всяко предприятие съгласно така установената функция) са представени в таблици 13 и 14. Ако се сортират данните по размер на интегралния показател и се направи преглед на некоректно класифицираните случаи, се установява, че такива по-често се срещат в диапазона между -0,103 и +0,17, което грубо може да се определи като „сива зона“ (диапазон, в който попадащите случаи не могат надеждно да се класифицират). По отношение на тези предприятия е необходимо да се извърши по-задълбочено изследване с методите на традиционния анализ.

Таблица 13

Стойности на интегралния показател D^{38} за предприятията, изпаднали в несъстоятелност или обявени в ликвидация

№	Предприятия	Година	Група*	Коефициент D (изчислен с SPSS)	Вероятност да попадне в групата на несъстоятелност
1	Машстрой АД (в ликвидация)	2011	1	-0,154	0,546
	Машстрой АД (в ликвидация)	2010	1	-0,570	0,663
2	Орел Инвест АД (в ликвидация)	2011	1	-2,216	0,933
	Орел Инвест АД (в ликвидация)	2010	1	-1,595	0,869
3	Комхолдинг АД (в ликвидация)	2012	0	0,118	0,465
	Комхолдинг АД (в ликвидация)	2011	0	0,087	0,474
4	Фарин ЕАД (в несъстоятелност)	2012	1	-1,956	0,911
	Фарин ЕАД (в несъстоятелност)	2011	1	-0,057	0,517
5	Елма АД (в несъстоятелност)	2010	1	-0,971	0,760
	Елма АД (в несъстоятелност)	2009	1	-1,026	0,772

³⁸ Данните са изчислени въз основа на изведения модел.

6	Холдинг Пътища АД (в несъстоят.)	2012	1	-1,060	0,779
	Холдинг Пътища АД (в несъстоят.)	2011	1	-0,309	0,591
7	Вратица АД (в несъстоятелност)	2011	1	-1,067	0,780
	Вратица АД (в несъстоятелност)	2010	0	1,193	0,195
8	Исперих-БТ АД-Исперих (в несъстоятелност)	2011	1	-1,157	0,798
	Исперих-БТ АД-Исперих (в несъст.)	2010	1	-0,669	0,689
9	Крам комплекс груп АД-Мусачево (в несъстоятелност)	2011	0	0,607	0,327
	Крам комплекс груп АД-Мусачево (в несъстоятелност)	2010	1	-0,642	0,682
10	ОЦК АД (в несъстоятелност)	2011	1	-0,508	0,647
	ОЦК АД (в несъстоятелност)	2010	0	0,018	0,495
11	Оригинал АД (в несъстоятелност)	2010	1	-2,812	0,966
	Оригинал АД (в несъстоятелност)	2009	1	-0,757	0,711
12	Мостстрой АД (в несъстоятелност)	2009	0	0,072	0,479
	Мостстрой АД (в несъстоятелност)	2008	0	0,134	0,460
13	Полимери АД-Девня (в несъстоятелност)	2009	1	-0,415	0,621
	Полимери АД-Девня (в несъстоятелност)	2008	1	-0,192	0,557
14	Кремиковци АД (в несъстоятелност)	2007	1	-0,399	0,616
	Кремиковци АД (в несъстоятелност)	2006	1	-0,749	0,709
15	Прибор АД (в ликвидация)	2008	1	-4,056	0,992
	Прибор АД (в ликвидация)	2007	1	-3,377	0,982
16	Хан Крум АД (в ликвидация)	2008	1	-0,009	0,503
	Хан Крум АД (в ликвидация)	2007	0	0,136	0,460
17	Пещоремонт АД (в ликвидация)	2006	0	1,273	0,180
	Пещоремонт АД (в ликвидация)	2005	0	0,552	0,341
18	Естер Инвестмънт АД (в ликвидация)	2006	1	-0,237	0,570
	Естер Инвестмънт АД (в ликвидация)	2005	1	-0,237	0,570
19	Лотос АД (в несъстоятелност)	2006	1	-0,738	0,706
	Лотос АД (в несъстоятелност)	2005	1	-0,575	0,665
20	Рекорд АД (в несъстоятелност)	2006	0	0,178	0,447
	Рекорд АД (в несъстоятелност)	2005	0	0,358	0,395

*1 – несъстоятелност/ликвидация; 0 – действащо.

Резултатите от таблица 13 показват, че модифицираният показател въз основа на данни за български предприятия коректно идентифицира 12 от 20 предприятия (60%) в групата на предприятията, изпаднали в несъстоятелност/ликвидация за двете години. За последната година пред несъстоятелността, резултатите са с точност 75% (правилно са определени 15 от 20 предприятия), а за предпоследната година – 65% (13 от 20 предприятия).

Таблица 14

Стойности на интегралния показател D^{39} за действащите предприятия

№	Предприятия	Година	Група*	Коефициент D (изчислен с SPSS)	Вероятност да попадне в групата на несъстоятелност
1	М+С Хидравлик АД	2011	0	1,734	0,113
	М+С Хидравлик АД	2010	0	1,289	0,178
2	Индустриален холдинг България АД	2011	1	-0,012	0,503
	Индустриален холдинг България АД	2010	1	-0,090	0,527
3	Холдинг Варна АД	2012	1	-0,328	0,596
	Холдинг Варна АД	2011	1	-0,491	0,642
4	Захарни заводи АД	2012	0	0,537	0,346
	Захарни заводи АД	2011	0	0,622	0,323
5	Спарки Елтос АД	2010	0	1,868	0,098
	Спарки Елтос АД	2009	0	1,949	0,090
6	Балканстрой АД Разлог	2012	0	0,313	0,408
	Балканстрой АД Разлог	2011	0	0,570	0,337
7	Катекс АД	2011	0	0,451	0,369
	Катекс АД	2010	0	0,440	0,372
8	Булгаргабак-Холдинг АД	2011	0	1,770	0,109
	Булгаргабак-Холдинг АД	2010	0	0,359	0,395
9	Трансстрой-Бургас АД	2011	1	-0,081	0,524

³⁹ Данните са изчислени въз основа на изведения модел.

	Трансстрой-Бургас АД	2010	0	0,351	0,397
10	Алкомет АД	2011	0	1,050	0,223
	Алкомет АД	2010	0	0,900	0,255
11	Елхим Искра АД	2010	0	0,812	0,276
	Елхим Искра АД	2009	0	0,521	0,350
12	ПСК Тера строй Инвест - Стара Загора АД	2009	0	0,331	0,403
	ПСК Тера строй Инвест - Стара Загора АД	2008	0	0,663	0,313
13	Неохим АД	2009	0	0,683	0,307
	Неохим АД	2008	0	3,052	0,026
14	Стоманени профили АД	2007	1	-0,274	0,580
	Стоманени профили АД	2006	1	-0,223	0,566
15	Емка АД	2008	0	1,126	0,208
	Емка АД	2007	0	1,533	0,139
16	Ямболен АД	2008	1	-0,823	0,727
	Ямболен АД	2007	1	-1,482	0,853
17	Енергоремонт Бобов Дол АД	2006	0	0,381	0,389
	Енергоремонт Бобов Дол АД	2005	0	0,411	0,380
18	Български Транспортен Холдинг АД-Пловдив	2006	0	2,208	0,068
	Български Транспортен Холдинг АД-Пловдив	2005	0	1,855	0,099
19	Марицатекс АД	2006	0	0,064	0,481
	Марицатекс АД	2005	1	-0,082	0,524
20	Родина-91 АД	2006	1	-0,104	0,530
	Родина-91 АД	2005	1	-0,069	0,520

*1 – несъстоятелност/ликвидация; 0 – действащо.

Съгласно таблица 14 изведеният модел успешно идентифицира 65% (13 от 20 предприятия) в групата на действащите предприятия за двете изследвани години и 70% (14 предприятия) както за последната, така и за предходната година.

По данни от таблици 13 и 14 може да се обобщи, че правилно отнесени към съответните групи са общо 25 от 40 предприятия и за двете години (т.е.

62,5%), 29 предприятия за последната година (72,5%) и 27 предприятия (67,5% за предходната година). Тези резултати са значително по-високи от изчислените по моделите на Алтман за Z-score и Z'-score за българските предприятия и са съпоставими с резултатите, постигнати от Алтман за американските дружества.

В таблица 15 са систематизирани резултатите от класификацията на предприятията съгласно модифицирания модел, които показват, че според обобщените данни коректно са идентифицирани 70% от случаите.

Таблица 15

Резултати от класификацията^{40а, б}

Група предприятия		Предсказана принадлежност към групата		Общо	
		Действащи	В несъстоятелност/ликвидация		
Първоначално	Брой	Действащи	28	12	40
		В несъстоятелност/ликвидация	12	28	40
	%	Действащи	70,0	30,0	100,0
		В несъстоятелност/ликвидация	30,0	70,0	100,0
Кръстосано-валидирани	Брой	Действащи	28	12	40
		В несъстоятелност/ликвидация	13	27	40
	%	Действащи	70,0	30,0	100,0
		В несъстоятелност/ликвидация	32,5	67,5	100,0

Високите стойности за чувствителност и специфичност (означени с наклонен шрифт в таблицата) показват малко на брой грешки от тип II (т.е. фалшиви негативни резултати – 30% от предприятията в несъстоятелност са

⁴⁰ а) 70,0% от първоначално групирани случаи са коректно класифицирани.

б) 68,8% от кръстосано-валидираните групирани случаи са коректно класифицирани.

некоректно отнесени към групата на действащите), съответно малко на брой грешки от тип I (фалшиви положителни резултати – 30% от действащите предприятия са отнесени към групата на изпадналите в несъстоятелност).

Заклучение

От представените в теоретичен аспект модели за анализиране и прогнозиране на финансовата устойчивост на стопанските предприятия става ясно, че изчисляването на един обобщен, интегрален показател е широко приложимо и надеждно средство за прогнозиране на тяхното бъдещо икономическо развитие. Предимство на тези модели е, че използваният в тях интегрален показател е построен на основата на количествени параметри и включва финансови съотношения, характеризиращи различни страни от дейността на предприятията. Улесненият начин за изчисление на интегралните показатели не намалява познавателната им стойност. Направеният преглед на научните изследвания потвърждава, че Z-score моделът на Едуард Алтман е широко застъпен в икономическата теория и практика. Успешното му приложение в други държави в съвременни условия подсказва, че моделът може да бъде адаптиран към българската икономическа действителност, в частност към публичните дружества. Това в настоящата студия е постигнато чрез промяна на теглата на частните показатели в общата функция, без да се изменя класическата структура на интегралния показател, предложена от Алтман.

На база на извършеното емпирично изследване върху финансовите отчети на 40 български публични дружества могат да се изведат следните обобщения:

1. Установено е, че моделът на Алтман точно е идентифицирал 54,55%, като 81,25% правилно са класифицирани в зоната на вероятност да изпаднат в несъстоятелност, а само 29,41% коректно са определени към групата на финансово „здравие“.
2. Ревизираният Z^2 -score модел, в който пазарната стойност на собствения капитал е заменена с балансовата му стойност, класифицира към съответните групи 53,85% от предприятията за последната изследвана година и 56,41% за по-ранния период. Прави впечатление,

че точността и на двата модела е по-голяма в групата на предприятията, изпаднали в несъстоятелност (ликвидация) за сметка на действащите предприятия.

3. Въз основа на емпиричните данни за разглежданите български публични дружества е изведен (с помощта на статистически софтуер) модифициран модел за изчисляване на интегралния показател, въведен от Алтман, който успешно класифицира 70% от случаите.

Анализът на финансовото състояние на онези публични дружества, попадащи в т.нар. „сива зона“, за които моделът не дава напълно еднозначен отговор по отношение на очакваното им икономическо развитие, може да бъде разширен с класическите показатели за подобен вид анализ.

Представената в настоящата студия методика може да послужи на множество външни и вътрешни потребители на информация за тях – кредитори, одитори, контрагенти, управленски персонал при вземането на оптимални икономически решения. Изведеният модел би могъл да се тества периодично, за да се вземат предвид промените в макроикономическите условия, които оказват влияние върху дейността на стопанските субекти. Считаме, че поради значимостта му за практиката, изследванията върху интегралния показател могат да продължат и в бъдеще с цел постигане на по-голяма точност при оценка на финансовата устойчивост на по-широк диапазон от предприятия, включително и тези от финансовия сектор. Аналогично на представения модел могат да бъдат адаптирани за българската стопанска практика и други споменати методики, с което да се даде на потребителя възможността за избор при предсказване на бъдещата финансова стабилност или нестабилност на дружествата, които са обект на негов интерес.

Използвана литература

1. **Георгиев, В.** Актуални въпроси на анализа на финансовото състояние на предприятието. // Годишник на ИУ – Варна, том 68, 1996.
2. **Касърова, В.** Модели и показатели за анализ на финансовата устойчивост на компанията. 2010.
3. **Петров, П.** Използване на Z-score моделите при анализа на финансовите отчети в България. // Алтернативи, №5–6, УНСС, 2001.

4. **АЛТМАН, Е.** Financial Ratios, Discriminant Analysis and the Prediction of Corporate Bankruptcy. // *The Journal of Finance*, Vol. 23, №4. (Sep. 1968), pp. 589–609.
5. **Altman, E.** Predicting financial distress of companies: revisiting the Z-score and ZETA® models, 2000.
6. **Altman, E., A. Falini, A. Danovi.** Z-Score Models' Application to Italian Companies Subject to Extraordinary Administration, 2013. // *Bancaria*, №04, 2013.
7. **Baetge, J., H.-J. Kirsch.** [2002], Grundsätze ordnungsmässiger Buchführung. In: **Kuting, K., C. Weber.** Handbuch der Rechnungslegung – Einzelabschluss, Kommentar zur Bilanzierung und Prufung. Stuttgart: Loseblatt.
8. **Baetge, J., H.-J. Kirsch, S. Thiele.** Bilanzanalyse. Düsseldorf, 2004.
9. **Boritz, J., D. Kennedy, J. Sun.** Predicting Business Failures in Canada. 2007.
10. **Charitou, A., E. Neophytou, C. Charalambous.** Predicting Corporate Failure: Empirical Evidence for the UK. // *European Accounting Review*, Vol. 13, №3, 2004, pp. 465–497.
11. **Coennbg, A., A. Haller, W. Schulze.** Jahresabschluss und Jahresabschlussanalyse, Betriebswirtschaftliche, Handelsrechtliche, steuerrechtliche und international Grundsätze – HGB, IFRS, US-GAAP. 21 EEAuflage EE Schaffer Poeschel Verlag, Stuttgart, 2009.
12. **Hayes, S., K. Hodge, L. Hughes.** A Study of the efficacy of Altman's Z to predict bankruptcy of specialty retail firms doing business in contemporary times. // *Economics & Business Journal: Inquiries & Perspectives*, Vol. 3 №1, October 2010.
13. **Kurting, K., C.-P. Weber.** Die Bilanzanalyse Beurteilung von Abschlüssen nach HGB und IFRS. 10 überarbeitete Auflage. Stuttgart: Schaffer-Poeschel Verlag, 2012.
14. **Lachnit, L.** Wesen, Ermittlung und Aussage des Cash flow. 1973.
15. **Samarakoon, L., T. Hasan.** Altman's Z-Score Models of Predicting Corporate Distress: Evidence from the Emerging Sri Lankan Stock Market (2003). // *Journal of the Academy of Finance*, Vol. 1, 2003, pp. 119–125.
16. **Springate, G.** Predicting the Possibility of Failure in a Canadian Firm (Unpublished Masters Thesis). Simon Fraser University, 1978.

17. **Zeytinoglu, E., Y. Akarım.** Financial Failure Prediction Using Financial Ratios: An Empirical Application on Istanbul Stock Exchange. // Journal of Applied Finance & Banking, Vol. 3, №3, 2013, pp. 107–116.
18. <http://www.infostock.bg/>
19. <http://wikipedia.org>
20. <http://www.utexas.edu>

ADAPTING ALTMAN'S MODEL TO BULGARIAN PUBLIC COMPANIES

Assoc. Prof. Dr Venelin Georgiev, Chief Assist. Prof. Dr Reni Petrova

Abstract

Warning signals and indications of pending possible future corporate failure of a company are usually spotted at an earlier stage than that of the reported results. It is on that basis that there exist the models developed by leading financial analysts, based on an integral indicator, which predicts - in the most simplified, but at the same time in the most effective way - the future development of enterprises.

In the present work there is studied the applicability - in the Bulgarian practice - of one of these models of the widest international popularity (the so-called Altman Z score). It has been ascertained that it identifies correctly only just 54.55% of the enterprises being analyzed. Based on an empirical study of 40 Bulgarian public companies conducted during a 7-year period, there is proposed a modification of the above model, which increases its predictive characteristics for the Bulgarian conditions.

UMSETZUNG DES Z-FAKTOR-MODELLS VON ALTMAN BEI BULGARISCHEN BÖRSENNOTIERTEN UNTERNEHMEN

Doz. Dr. Venelin Georgiev, Hauptass. Dr. Reni Petrova

Zusammenfassung

Die Warnsignale und Indikationen für den Beginn eines eventuellen zukünftigen Unternehmensmisserfolgs machen sich normalerweise auf einer früheren Stufe bemerkbar, noch bevor die schlechten Unternehmensergebnisse kommen. Auf dieser Grundlage wurden von führenden Finanzanalysten Modelle ausgearbeitet, die von einem integralen Indikator ausgehen, der auf eine vereinfachte, aber zugleich effiziente Art und Weise die zukünftige Entwicklung von Unternehmen prognostiziert.

In der Studie wurde die Anwendbarkeit eines dieser Modelle, das international am weitesten bekannt ist, untersucht, nämlich des sog. Z-Faktor-Modells von Altman. Es wurde festgestellt, dass dieses Modell nur 54,55 % aller untersuchten Unternehmen korrekt identifiziert. Aufgrund einer empirischen Untersuchung von 40 bulgarischen börsennotierten Unternehmen für einen Zeitraum von 7 Jahren wurde eine Modifikation dieses Modell vorgeschlagen, die dessen Prognose qualitativ verbessert, und zwar im Hinblick auf die bulgarischen Verhältnisse.

АДАПТАЦИЯ МОДЕЛИ АЛТМАНА К БОЛГАРСКИМ ПУБЛИЧНЫМ ОБЩЕСТВАМ

Доц. д-р Венелин Георгиев, гл. асс. д-р Рени Петрова

Резюме

Предупредительные сигналы и индикации наступления возможного будущего корпоративного неуспеха общества обычно заметны на более раннем этапе, чем этап учета результатов. На этой основе именно и строятся модели ведущих финансовых анализаторов, базирующиеся на одном интегральном показателе, который наиболее упрощенным, но в то же время эффективным способом прогнозирует будущее развитие предприятий.

В настоящей разработке исследуется применимость в болгарской практике одной из этих моделей, пользующейся широчайшей международной известностью, так называемой Z-score Altman. Установлено, что она идентифицирует с точностью только 54,55 % анализируемых предприятий. На основе проведенного эмпирического исследования 40 болгарских публичных обществ за семилетний период предложена модификация упоминаемой модели, повышающая ее прогностические свойства в болгарских условиях.

Съдържание

Увод	107
1. Моделите на Алтман за анализиране на финансовата устойчивост на публичните дружества	109
1.1. Класически модели на Алтман	109
1.2. Съвременно приложение на моделите на Алтман	118

2. Анализ на финансовата устойчивост на българските публични дружества с моделите на Алтман	122
2.1. Експерименти на модела на Алтман	122
2.2. Усъвършенстване на приложимостта на модела на Алтман с дискриминантен анализ	132
Заклучение	146
Използвана литература	147
Резюме на английски език	149
Резюме на немски език	149
Резюме на руски език	150

ВЗАИМОВРЪЗКА НА КАРИЕРНОТО ОБРАЗОВАНИЕ И РАЗХОДИТЕ ЗА ПОДБОР, ОБУЧЕНИЕ И АДАПТАЦИЯ НА СЛУЖИТЕЛИ

Гл. ас. д-р Йордан Иванов

Рецензенти: проф. д-р ик. н. Йордан Коев
доц. д-р Благо Благоев

Въведение



Социално-икономическите процеси, развиващи се през първото десетилетие на XXI в., пораждат необходимостта от нов, различен поглед към човешкия фактор в организациите, към неговото развитие и повишаване на компетентностите му. Изискванията към гъвкавостта, мобилността, знанията и уменията на хората налагат все повече необходимостта и от въвеждане на карьерно образование както в средните, така и във висшите училища.

От една страна, това е обективна необходимост, изисквана от съвременния трудов пазар, а от друга, е в пълен синхрон и взаимовръзка с концепцията за „учене през целия живот“. Чрез повишаването на грамотността в тази посока се постига преди всичко развитие на умения за управление на кариерата – формиране на умения за набиране, обработване, анализиране и интерпретиране на информация за карьерни алтернативи, както и умения да се вземат решения и да се осъществяват карьерни преходи и последващо развитие.

През 2007 г. България се превръща в част от т.нар. Европейско икономическо и образователно пространство. Това налага значителни предизвикателства не само пред икономиката и бизнеса, но и към институциите, подготвящи кадри за нуждите на стопанската практика. През последните години все по-актуални стават темите за професионалната и карьерна ориентация,

за квалификацията, за ключовите компетентностни модели. Това се дължи преди всичко на факта, че все повече хора от различни възрастови групи губят своите работни места и трудно се адаптират към новите изисквания на трудовия пазар.

Въпреки значителния брой висши училища в България – 50 на брой¹, които са с различна квалификационна насоченост, все по-често асоциациите на работодателите в страната алармират, че се усеща значителен недостиг на подготвени кадри. Насажда се мнението, че образованието и квалификацията на завършващите средно и висше образование не отговаря на изискванията и очакванията на бизнеса. В подобна теза, вероятно има значителна доза истина, но „монетата”, както обикновено, има две страни. Втората страна е липсата на желание от страна на практиката да съдейства и работи в едно с образователните институции по развитието на учебния процес и на програми съгласно изискванията, които се предявяват към тях. Нещо повече, няма единни ясни критерии за това, какви умения и компетентности трябва да притежава завършилият средно или висше образование специалист, и не на последно място, не се заделят средства за повишаване на адаптивността на хората към динамиката на трудовия пазар.

Проблемът за липсата на заинтересованост на хората в България към повишаване на своята квалификация и образователен ценз е сериозен. Както пишат някои автори: „Как съвременните общества и съвременното образование стигнаха дотук – да разполагаме с млади хора, които искат да успеят в професията и в живота, но не и в училище? Нещо още по-страшно – защо младите хора търсят успеха не чрез образованието, а въпреки него? Как да се съотнесат съвременното образование със съвременната професионална подготовка, съвременната професионална подготовка със съвременното училище, съвременното училище с пазара на труда, пазарът на труда с личните професионални кариери, личните професионални кариери с личните жизнени планове, личните жизнени планове (затваряйки кръга) – със съвременното образование?”². Тези няколко реда напълно описват състоянието на

¹ http://www.mon.bg/left_menu/registers/vishe/register.html

² **Василев, Д., Я. Мерджанова.** Теория и методика на професионалното ориентиране. София: Св. Кл. Охридски, 2011, с. 9.

образованието и т.нар. „синдром на липсата на внимание”, проявяващ се преди всичко в младите хора, на които държавните и частни висши и средни училища в България предлагат шанс и възможност да повишат своята професионална подготовка. Именно в тази връзка ние считаме, че е наложително във висшите и средни училища в страната да се обърне повече внимание на професионалното и кариерно ориентиране, както и на „обучението чрез правене”.

От казаното дотук може да се формулира тезата, че целенасочените усилия и целенасоченото изразходване на ресурси в кариерно образование във средните и висши училища би подобрило качеството на професионалната реализация на индивидите (в различните му измерения и ползи: от гледна точка на индивида, работодателя и обществото).

Предмет на изследване в студията е връзката на равнището на кариерно образование на кандидатите за работа и разходите на организациите, направени за подбор, обучение и адаптация. В тази връзка избраният обект са банковите институции в България и по конкретно, банките, притежаващи собствени отдели за управление на човешките ресурси.

Целта, поставена пред настоящата студия, е, след изясняване на съдържателната страна на „кариерното образование“, да се идентифицират допирните му точки с разходите на фирмите за подбор, обучение и адаптация, като на тази основа се докаже съществува ли връзка между равнището на подготовка на кандидатите за работа и разходите на организациите за посочените дейности. Тази цел може да се декомпозира на следните научни задачи:

1. Разкриване на основните проблеми за безработицата на младите хора.
2. Идентифициране на ключовите параметри на кариерното образование.
3. Посочване на основните разходи, извършвани от организациите за наемане на хора, както и тяхното задържане в продължителен период от време.
4. Търсене на взаимовръзката между равнището на кариерно образование, предоставяно в образователните институции и разходите за подбор, обучение и адаптация на служителите.

Ограничителни условия на изследването са:

- Проучването е насочено към предоставяните от университетите знания в областта, дефинирана като „кариерно образование“.
- „Кариерното образование“ в университета изключва „професионалния избор“, тъй като се счита, че с избора на университет последният е приключил.
- Изследването на младежката безработица ще обхване хората между 19 и 24 години, тъй като те са в таргет групата на университетите и „кариерното образование“ в тях.
- Връзката между равнището на знанията и уменията, предоставени от „кариерното образование“, с разходите на организациите се търси чрез оценка на уменията на потенциалните кандидати за справяне с динамично променящите се изисквания на трудовия пазар.

Научноизследователската методика се основава на информация от официални статистически справочници, както и на проведено анкетно проучване в периода м. август–септември 2013 г., резултатите от които са подложени на анализ със средствата на дескриптивната статистика, както и непараметричните тестове за доказване на статистически хипотези и корелационни зависимости в SPSS.

1. Необходимостта от кариерно образование в контекста на проблемите пред трудовия пазар в България

Повече от две десетилетия на промени и реструктуриране на българската икономика, които могат да се опишат, освен с демографски промени (негативни), и с динамично променяща се икономическа, политическа и социална среда, които довеждат до днешната незаинтересованост на хората към кариера и успех чрез образование. От няколко години все повече са факторите, които поставят в съвършено различни условия всеки, който търси работа. Някои от новите предизвикателства пред трудовия пазар у нас, възникнали вследствие на развитието на демократичните процеси и прехода към нов икономически ред, могат да се опишат по следният начин:

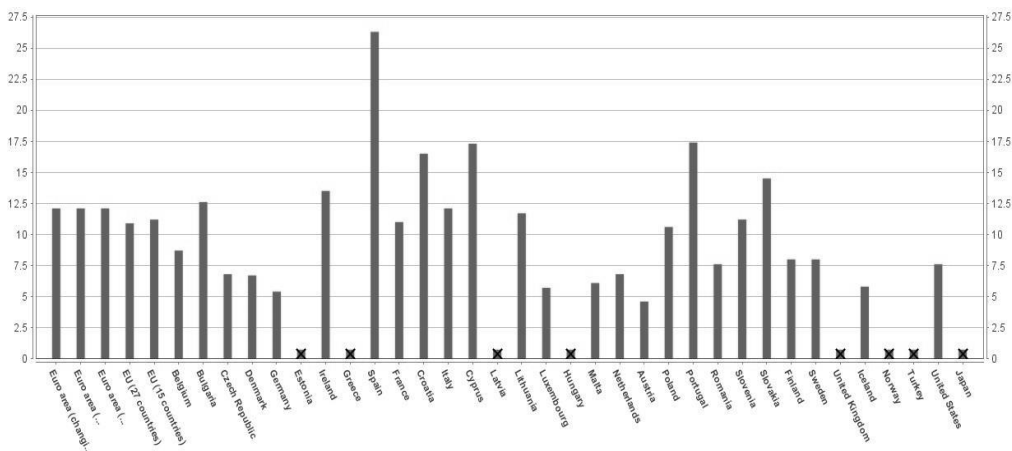
1. „Поради налагане на международната конкуренция възникват непредвидими спадове и обрати в производството и реализацията на продукцията в основни сектори на националното стопанство.

2. Промени в системата на производствените отношения. Появяват се нови, независими от политическите партии организации, защитаващи интересите на работниците. Появяват се асоциации на работодателите.

3. Държавата се оттегля от различни обществени сфери – образование, застрахователна и банкова дейност, културния живот, комуникациите.

4. Протича културна реформа и се задълбочават културните катаклизми – нови концепти и ценности, често противопоставящи се и изместващи предишни образци на мислене, духовна еkleктика, грандиозни, граничещи с мегаломания, социални проекти за духовно възраждане и тотален nihilизъм съжителстват едновременно”³.

Очертаните в началото на XXI в. проблеми пред българското общество, звучат актуално и днес. През това десетилетие България напускат над половин милион души и още толкова са без работа. Ето защо е необходимо да се обърне особено внимание на проблемите, свързани със заетостта, с подготовката, мотивацията, ориентацията и адаптацията към новите реалности, за да могат хората в България да се превърнат в специалистите, от които има нужда икономиката, за да могат лесно да се адаптират и развият в динамично променящата се глобална икономика.



Графика 1. Данни за безработицата през 2013 г.

³ Мерджанова, Я. и др. Институции и субекти на пазара на труда. София: Св. Климент Охридски, 2004, с. 32.

През последните пет години, равнището на безработицата в нашата страна застрашително се покачва и по данни на Eurostat към края на 2013 г. то приближава 13% от трудоспособното население на страната (вж. граф. 1).

Под влиянието на световната финансова и икономическа криза, но и поради неадекватните антикризисни мерки на правителствата до момента, в България са закрити много работни места. Въпреки че доскоро България е сочена като „пример” за финансова дисциплина и стабилност, проблемите с липсата на работни места и ниските доходи са все по-актуални. Съществуват и оптимистични данни, че въпреки сравнително високото равнище на безработица у нас, тя се движи в рамките на средната за целия Европейски съюз. Този факт, разбира се, не бива да успокоява, а да повишава усилията за нейното снижаване.

По-тревожен се оказва проблемът, свързан с равнището на младежката безработица, която, на фона на демографските характеристики с постоянно застаряващото население на страната, е предпоставка много млади хора да потърсят своето бъдеще отвъд границите на родината. Категорично може да се твърди, че зад тези данни прозира ескалация на сериозен социално-икономически проблем в бъдеще. По официални данни младежката безработица в България възлиза на 28%⁴. Данните обхващат лица от 15 до 34-годишна възраст, но за целите на нашето изследване ние ще ограничим извадката до възрастовата група 19 – 24 г.

Интерес буди структурата на тази група хора по отношение на техния интерес към професионална реализация. Делът на младите хора в България, които не са студенти и не са икономически активни (не са на пазара на труда), е най-голям, в сравнение със всички останали страни в Европа – той се движи между 5 и 20% от общия дял на безработните лица в анализирания възрастова група. Пикът е достигнат във възрастовия диапазон 19 години. Интересен е и фактът, че значителна част от младежите на възраст от 19 до 24 г., които са студенти, също не са активно търсещи работа. Това дава основание да се обобща, че като цяло младите хора в България твърде късно вземат решение да се включат в редиците на трудещите се, което допълни-

⁴ <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home>

телно усложнява и без това задъхващата се социалноосигурителна система в страната. Разбира се, тези данни сами по себе си не дават ясна представа за тенденциите в други страни, ето защо в таблица 1 е направена извадка от 8 държави членки на ЕС, където са разгледани точно тези показатели.

Най-висок е делът на работещите хора в извадката (между 19 и 24 г.) в страни като Великобритания, Германия, Финландия и Дания. Сравнително близки са данните за Словения, Испания, България и най-малък е делът на работещите млади хора в Гърция. Много показателни за проблемите и липсата на адекватна реакция сред младите хора в България са и данните за дела на учащите или стажантите, които работят. В страни, като Германия, Финландия и Дания, значителна част от учащите работят (причините за това ще бъдат изяснявани по-късно), това са между 20–26% от възрастовата група 19 – 24 г.

Таблица 1

Структура на младежката безработица в страни от ЕС⁵
(данните са представени в %, осреднен за цялата група от 19 до 24 г.)

Държава	Неучащи или стажанти, които не са на пазара на труда	Учащи или стажанти, които не са на пазара на труда	Учащи или стажанти, които работят	Студенти или стажанти безработни	Безработни, които не са студенти	Работещи, които не са студенти
Великобритания	11 %	16 %	10 %	3 %	10 %	50 %
Германия	6 %	20 %	26 %	2 %	5 %	41 %
Дания	8 %	21 %	30 %	5 %	5 %	31 %
Финландия	8 %	20 %	25 %	5 %	10 %	32 %
Словения	6 %	40 %	18 %	3 %	8 %	25 %
Испания	8 %	32 %	6 %	8 %	16 %	30 %
Гърция	9 %	40 %	3 %	3 %	25 %	20 %
България	14 %	43 %	6 %	2 %	10 %	25 %

На опашката в тази група е България с 6% и Гърция с 3%. Тези статистически данни в известна степен имат логично обяснение, което се корени в

⁵ <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home>

незаинтересоваността и неподготвеността на младите хора към пазара на труда в България. 14% от младежите в изследваната възрастова група не са икономически активни, т.е. те не търсят работа, това е значителен процент и в него има изключително много символика. Една от причините за ситуацията може да се търси в това, че по света работят много българи, чиято основна цел е да подпомагат своите семейства в родината. Ключово за нежеланието на много млади хора да започнат работа, или дори да търсят такава, се явяват ниските работни заплати в страната и възможността да получават издръжка от чужбина, която превишава значително дохода, който биха получавали, ако работят. Това в действителност отваря един „омагьосан кръг”, който се превръща в „спирала” за много млади българи, които са принудени да се включат в редиците на трудещите се на значително по-късна възраст или да заминат зад граница.

От данните в таблица 1 става ясно, че почти половината младежи на възраст от 19 – 24 години са учащи, но неработещи, и по-точно, нетърсещи работа. Причините за това са преди всичко в липсата на законов регламент, който да регулира трудовите отношения между работодателите и т.нар. „стажанти”, както и липсата на заинтересованост от страна на фирмите и институциите да наемат учащи млади хора с цел въвеждането им в света на конкретна професия. Към настоящия момент работещите студенти успяват да съчетават учението и трудовата дейност, въпреки работодателите и университетите. За разлика от други европейски държави, у нас работодателите не са склонни да предложат на младите хора гъвкава почасова или друга форма на заетост, която да им позволи да учат и да упражняват трудова дейност, а това в действителност се явява основното противоречие на изказваната теза за сближаване на образование и практика. Вероятно това се дължи и на факта, че като цяло безработицата в България е значителна и могат да бъдат намерени много кадри в трудоспособна възраст, които да не са ангажирани с обучение. Ето защо може да се направи заключението, че бизнесът, поне на този етап, няма интерес от устойчива връзка с образованието.

Очертаните тенденции за съществено нарастване на младежката безработица в някои държави на стария континент, в това число и България, мотивират Европейската комисия (ЕК) да инвестира средства от структур-

ните си фондове, както е Европейският социален фонд (ЕСФ), за справяне с квалификацията, образованието, адаптацията, професионалната подготовка и реализация на хората на територията на целия ЕС. Въпреки това, отговорността трябва да бъде поета от образователните институции с активната подкрепа на работодателските и неправителствените организации, занимаващи се с обучение и развитие на човешките ресурси. Стъпка в правилната посока може да се окаже застъпването на „кариерното образование“ във всички степени на образователната система, каквито успешни опити се правят в някои държави от Западна Европа и САЩ.

В заключение можем да отбележим, че въпреки значителните проблеми на родния ни трудов пазар, се правят макар и плахи опити за повишаване на мотивацията и заинтересоваността на младите хора към реализация на трудовия пазар. Ето защо е важно да бъдат изразходвани време и средства за повишаване степента на „кариерно образование“ в средните и висши училища с цел: мотивираност, повишаване на заинтересоваността, разбиране на изискванията на пазара на труда и др., с цел успешна реализация на хората в България.

2. Карриерно образование – същност, цел, обхват и значение

През последните години се наблюдава оживление по отношение на различни правителствени и неправителствени инициативи за повишаване на професионалната подготовка и трудовата мотивация на хората в България. Години наред, във връзка с професионалната и кариерна ориентация или развитие на кариерното образование в средните и висшите училища, с променлив успех се реализират различни инициативи. През 2004 – 2005 г. се създават пилотни кариерни центрове в десет висши училища⁶, които по подобие на практиките в университетите на запад да се превърнат в своеобразен мост между образованието и бизнеса, който да преведе хората от образованието към тяхната професионална реализация. Целта на тези центрове е повишаване на познанието и уменията, в областта на трудовата реализация и управлението на кариерата. По подобен проект през 2012 г. се създават и

⁶ По съвместен проект на Фондация „Бизнеса за образованието“, Jobtiger.bg и USAD, финансирани с пари от Съединените щати.

центрове за професионално ориентиране към Регионалните инспекторати на МОН в двадесет и осемте областни центрове. Въпреки това, може да се каже, че резултатите от тяхната работа са незадоволителни, т.е. трудно може да се твърди, че те изпълняват това, за което са създадени.

Като положителна може да се определи практиката за реализация на проект за насърчаване на заетостта на МОН по ОП „Развитие на човешките ресурси”, стартирал през 2013 г. Чрез него се поставя началото на взаимодействие между практиката и образователните институции за наемане на млади хора за стажанти. Целта е учащите да попаднат в реална работна среда, което в хода на тяхното обучение ще им даде шанс да доразвият не само своите умения, но и да прецизират своите професионални интереси, да доразвият своя професионален и кариерен план, за да могат да се превърнат в успешни хора на пазара на труда.

В действителност общото заключение е, че към 2013 г. в България липсва ясно дефинирана национална стратегия за кариерното ориентиране и консултиране, каквито има в почти всички държави от ЕС, както и някой извън него⁷, каквато е западната ни съседка Република Сърбия. Проектът за Националната стратегия за младежта – НСМ (2010 – 2020), която към настоящия момент е трансформирана в Проект за НСМ (2012 – 2020), е подобен опит в правилната посока. Тя е насочена към постигане на целите и изпълнение на мерките за развитие на младите хора. В основата ѝ са заложили идеите за създаване на благоприятни условия за училищно и университетско образование, неформално обучение, професионално, социално и личностно реализиране на младите хора, за участие в обществения и икономическия живот, за приобщаване в управлението на местно, областно и национално ниво, за връщане в България на обучаващите се в чужбина с цел подобряването на демографската ситуация в страната.

Анализите на тенденциите в развитието на обществото ни във възрастовия диапазон 19 – 24 г. показва, че сред тях се наблюдава стремеж към изразяване на индивидуалност, независимост и самореализация, въпреки

⁷ Стратегия за кариерно ориентиране и консултиране в Република Сърбия. // Държавен вестник на Република Сърбия, № 55/05, 71/05; изменения и допълнения 101/07 и 65/08.

това, изследванията показват, че докато психологическата независимост у младия човек в България непрекъснато нараства, то многократно се засилва неговата социална и икономическа зависимост от семейството, сравнено с предишни години. Всичко това е причина за вътрешна борба и загуба на желание за развитие в някой от хората в тази група⁸.

Проблемът на подобна стратегия се корени в това, че освен задълбоченото описание на тенденциите за намаляване на младите хора в България, за тяхната неграмотност и незаинтересованост към учене, усъвършенстване и професионално развитие, предлаганите мерки са с ясно изразен „пожелателен характер“. Липсват разписани конкретни действия, с ясно разграничени срокове за това, какво трябва да се случи, за да се направи опит за забавяне, а защо не и обръщане на негативните тенденции, които се забелязват в нашето общество.

Ето защо ние считаме, че за решаване на наболелите проблеми с младежката безработица и реализацията на кадрите на средните и висши училища в страната трябва индивидуален подход, който да бъде възприет от всяко учебно заведение. Добрите практики в областта на кариерното образование показват, че то се подкрепя и регламентира от държавата, но се осъществява от образователните институции и бизнеса.

2.1. Същност, цели и значение на кариерното образование

През последните години вече и в България се публикуват книги, статии и доклади свързани с кариерното образование на хората. Това е обяснимо предвид плахите опити на държавата, образователните институции и неправителствените организации да регламентират и поставят конкретни рамки и осъществят дейности в тази посока. За да се изясни същността на кариерното образование, би следвало да се направят няколко разграничения в понятийния апарат, който ще бъде използван и на тази база да се представи дефиниция на „кариерно образование“.

В структурата на кариерното образование се включват следните важни компоненти: училищна ориентация, професионална ориентация, ка-

⁸ Из НСМ 2012 – 2020 на МОН (http://www.minedu.government.bg/opencms/export/sites/mon/left_menu/documents/documentsproject/2012/proekt_strategy-youth_2012-2020.pdf).

риерна ориентация и развитие на гъвкави умения за пазара на труда. От особено значение е да се подчертаят разликите между понятията „професионално ориентиране”, „училищно ориентиране” и „кариерно ориентиране”. Това са явления, които следват своята логическа последователност, но не бива да се слага знак за равенство между тях. Както пишат проф. Василев и проф. Мерджанова⁹, „професионалното ориентиране” има отношение към подпомагането и подготовката на личността за избор на професия, „училищното ориентиране” може да има отношение не само към избора на училище за продължаване на образованието, но и към избора на професионално училище за избор на професия, т.е. те са свързани. „Кариерното ориентиране”, или наричано още „кариерно развитие“, на практика е следващ етап, който е в ход едва когато е направено професионално ориентиране и професионален избор.

Кариерното развитие се основава на направения от индивида избор на професионално направление и за тях е важно да изберат конкретната кариера, да начертаят пътят, по който да достигнат личностна удовлетвореност чрез професията, която ще упражняват. В понятието „кариерно развитие“ ние влагаме и нещо повече, развитието на допълнителни гъвкави умения за пазара на труда, необходими за успешната реализация на хората, именно впитането на гореизложеното се представя с концепцията за „кариерно образование“.

Някои автори твърдят¹⁰, че „кариерното образование се структурира съдържателно като съвкупност от организирани на регионално, национално и на международно равнище дейности, с информационен, консултантски и/или обучаващ характер, предназначени за формиране на умения за управление на кариерата на две равнища – себепознание и себереализация, и в три аспекта – спрямо личността, спрямо пазара на труда и спрямо професионалната организация”. Представената дефиниция ни дава няколко основни насоки за размисъл по отношение на кариерното образование, както и поставя на преден план основния проблем, с който се сблъскваме в нашата страна.

⁹ **Василев, Д., Я. Мерджанова.** Теория и методика на професионалното ориентиране. София: Св. Климент Охридски, 2011, с. 12.

¹⁰ **Рашева-Мерджанова, Я., М. Богданова.** Европейско кариерно образование и националната перспектива. София: Авангард-Прима, 2012, с. 38.

На първо място трябва да се отбележи, че в редица страни, особено в Европа, институционализирането на кариерното образование набира все по-голяма популярност. Това според проф. Р. Султана, се дължи на факта, че през последните години, особено що се отнася до младите хора, намирането на работа става изключително трудна задача. Този феномен не е характерен само за България. Ето защо в много страни по света, общо над 55 държави, се въвеждат системи за кариерно образование и развитие, особено при младите хора.

Развитието на кариерата на всеки индивид е непрекъснат процес, обхващащ целия му живот. В съвременната динамична среда, в основата на която стоят развитието на технологиите, глобализирането на производството и пазарите, стремежът към повишаване квалификацията и личните качества на човешките ресурси, „кариерното образование“ придобива все по-важно значение за постигането на лично благополучие и удовлетвореност на индивидите и обществото като цяло.

Таблица 2

Равнища и аспекти на кариерното образование

Аспекти Равнища	Личност	Пазар на труда	Професионална организация
Себепознаване	- Качества - Умения - Ценности - интереси	- Изследване на възможностите - Избор на професионално направление - Умения за събиране на информация	- Условия на труд - Възможности за кариера - Възможности за квалификация и обучение
Себереализация	- Професионална - Личностна	- Кариерно планиране - Представяне	- Адаптиране - Самоусъвършенстване - Израстване

Във връзка с правилното интерпретиране на теорията и практиката на „кариерното образование“, като направление за усъвършенстване на човешките умения, трасиране на пътя за успех, и не на последно място, получаване на личностно удовлетворение от постигнатите житейски резултати, е необходимо да се изяснят и разграничат основните цели, които стоят пред него. Познавайки се на това определение, познавателните цели трябва да бъ-

дат обвързани с изведените равнища и аспекта, чрез които се описва „кариерното образование“ (вж. табл. 2).

Според нас взаимовръзката между нивото на кариерно образование на хората в България и разходите, които организациите правят във връзка с подбора, обучението и адаптацията на човешките ресурси, трябва да бъде търсена именно в способността на кандидатите и трудещите се сами да преценят личността си, изискванията на пазара на труда и на организациите (първото равнище) и да ги обвържат със своята себerealизация (второто равнище). Получаването на знания и развитието на умения, за изследване на пазара на труда, възможните алтернативи, които стоят пред хората, дава възможност за изясняване на пътя, който всеки трябва да извърви, до достигането на желаното равнище на кариера. Не на последно място, кариерното образование изгражда умения за представяне на личността не само на интервю за работа, но и в реална работна среда. Именно по този начин това образование ще допринесе за снижаване на разходите на организациите. Дефинирането на кариерното развитие дава основание да се изкаже тезата, че то се изразява чрез следните параметри на личността, които следва да бъдат ясно идентифицирани и развити във всеки:

- способността да се взема лично решение, без външен натиск;
- способността да се прецени рискът от едно или друго решение;
- способността за бърза ориентация в динамично изменящите се ситуации.

Чрез кариерното образование на ниво „университет“ се поставят няколко основни цели, които могат да бъдат обособени в две групи – спрямо личността и спрямо бизнес организациите.

I. Цели, насочени към личността:

1. Повишаване уменията на хората за извършване на личностна оценка на своите качества, ценности, умения и интереси.

2. Повишаване заинтересоваността на младите хора към образованието им, като източник на благополучие.

3. Развитие на креативността им, желанието за работа и непрестанно развитие.

4. Социализация на младите хора и повишаване чувството на принадлежност към конкретна социална или професионална общност.

5. Развитие на умения за динамично планиране на професионалния и личен живот съобразно изискванията на времето, в което живеят.

II. Цели, насочени към бизнес организациите:

1. Повишаване подготвеността на кадрите към условията на пазара на труда.

2. Повишаване уменията на кадрите във връзка с проучването на пазара на труда, подготовка на документи за кандидатстване, представяне на интервю и др.

3. Повишаване адаптивността на кандидатите към условията на труд.

4. Повишаване на професионалната подготовка на човешките ресурси.

Всичко това, от своя страна, ще се изрази в значително снижаване на разходите на бизнес организациите за посочените в предмета на настоящата студия разходи: за подбор, обучение и адаптация на хората в организациите.

Базирайки се на теориите за професионалното и кариерно ориентиране, може да се направи изводът, че в основата на кариерното образование трябва да стои „планирането на професионалната кариера”. За повечето хора пътят, по който са поели, е неосъзнат, не се ръководи от ясни правила, от познания и често пъти резултата не е този, който се очаква. В литературата съществуват различни интерпретации на етапите за кариерно развитие, но по същество те са ясно продиктувани от теоретичните достижения на класическите теории за кариерно и професионално ориентиране.

Кариерното развитие е процес¹¹, който е непрестанен във времето и като такъв той е съставен от определени етапи (фази)¹². Някои автори¹³ извеждат на преден план малко на брой етапи, като се стремят да им вменият всичко онова, което е важно и което трябва да се случи, за да може да се реализира процесът на кариерно развитие. В тях ясно може да се открие желанието за осъзнаването на кариерното развитие, като последователност от събития в човешкия живот, чиято ясна цел е достигането до желаната значима кариера.

¹¹ Последователна смяна на състоянието в развитието на нещо, ход, развой.

¹² Отделен момент, фаза в развитието на някакъв процес.

¹³ **Колева, Р. и др.** Началото на пътя. София: Отворено Образование, 1998, с. 8.

Етапи на кариерното развитие

ЕТАПИ	ОПИСАНИЕ
<i>Осъзнаване на кариерата</i>	Този етап се характеризира с опознаването на собствената личност и света на професиите. Това е времето, когато всеки един индивид, трябва да получи възможно най-много информация за възможностите и реалностите на заобикалящите го професии и да вникне в същността на уникалната личност, която ще участва активно в този динамичен и често пъти суров свят
<i>Изследване на кариерата</i>	На етапа на изследването човек бива насърчаван да проучва, изпробва, анализира, експериментира, опита и направи примерен избор на възможностите за своята кариера. Това е времето, когато се елиминират възможностите за своята кариера. Това е времето, когато се елиминират възможности, които вече не изглеждат подходящи или осъществими, а изборът се стеснява до няколко твърди алтернативи. По същество изследването води до вземане на решение за кариерата
<i>Подготовка за кариерата</i>	Това е етап за планиране и обучение, който очертава пред човека реален път за достигане на целите на неговата кариера

Положително в подобно структуриране е опитът на авторите чрез малко на брой етапи да опишат целия процес на кариерно развитие, а отрицателно е, че предложеният модел за структуриране на кариерното развитие, възходящото движение и цикличността на този процес трудно се откриват. По този начин много трудно може да се осъзнае, че развитието на кариерата, нейното планиране и управление съпътстват живота на хората.

Като процес, тези етапи могат да се разгърнат и в т.нар. „жизнен цикъл на кариерното развитие”¹⁴ (ЖЦКР). Основните му фази са пет, които формират затворен кръгов процес (кръговрат). Този процес обаче по-скоро формира възходяща спирала, която отново преминава през всички фази, до момента, в който индивидът достигне крайната цел от неговото желано положение в кариерната стълбица. ЖЦКР стои в основата на идеята за кариерно планиране.

¹⁴ Carns, M., A. Carns. Texas: Career Counseling. Brooks/Cole Publishing Company, 1998, p. 29.

Фази от жизнения цикъл на кариерното развитие

ФАЗА	ОПИСАНИЕ
<i>Първата фаза</i> от жизнения цикъл на кариерното развитие е насочена към личностното самоопознаване	На този етап е важно всеки индивид да си зададе някои основни въпроси: Кой съм аз? На къде съм тръгнал? Докъде искам да стигна? Задаването на въпроси в този дух може да продължи до безкрай
<i>Втората фаза</i> от жизнения цикъл е насочена към изследване на възможностите, които ни се предоставят от средата, в която живеем и желаем да развием своята кариера	Много хора изпитват своето първо разочарование от факта, че самите те не съумяват да открият всички възможности, които им се предлагат. На този етап индивидите лесно се разочароват и поемат по грешния път. Такъв тип хора, търсещи своята професионална кариера, попаднали при кариерен консултант най-често задават въпроса: „Кажете ми, какво да работя?“. Естествено, на този въпрос всеки един от вас, може и трябва да намери отговора сам
<i>Третата фаза – личностно усъвършенстване и придобиване на знания</i>	Индивидът е опознал себе си и е разкрил възможностите, които му се предоставят, наложително е да се пристъпи към развитие на онзи комплекс от знания и умения, които са в основата за неговото кариерно израстване и развитие
<i>Четвърта фаза – представяне пред другите</i>	Всеки индивид трябва да започне активни действия, чрез които всичко постигнато от него да бъде забелязано от професионалистите в областта, в която са стремежите му за кариера
<i>Пета фаза е доказването пред другите</i>	Доказването на индивида в определена среда, което, от своя страна, е трамплин за завъртане в спиралата на кариерно израстване

Положителните страни в подобно структуриране на процеса „кариерно развитие“ е възможността, която се представя за възприемане на цикличността на протичащите фази. Ясно може да се открият идентичните с първата схема дейности, които са необходими за достигане на желаната кариера. „Жизненият цикъл“ предоставя възможност за възприемане на движението, което се осъществява при този непрекъснат процес в спираловидна форма по посока нагоре, каквато е посоката и на кариерната стълбица или в случая на кариерното развитие на индивидите.

Естествено, новото, до което ще се достигне по тази спирала или стълба, зависи от множество фактори¹⁵ на средата, които можем да разделим на

¹⁵ Основно обстоятелство, причина, движеща сила на процес или явление, условие.

контролируеми и на неконтролируеми, както и от житейската цел, която всеки индивид си е поставил.

Като контролируеми фактори на средата за развитието на кариерата могат да се дефинират онези, които всеки индивид може пряко или по косвен път да развива, регулира и насочва в желаната посока. Тук може да се отбележат фактори като образование, умения, личностни качества, социални контакти, допълнителни квалификации и много други.

Неконтролируеми са онези фактори, предопределящи кариерното развитие, върху които хората нямат особена възможност да въздействат. Като такива могат да се определят икономическата конюнктура, състоянието и тенденциите в изменението на пазара на труда, семейството, обществото и др.

Планирането на кариерата е неразривна част от кариерното развитие на всеки активен човек. Поради тази силна връзка между процеса „кариерно развитие“ и неговото планиране, много често между двете понятия се слага знак за равенство. Например някои автори определят кариерното планиране „като продължаващ процес, който включва нуждите от работа, семейство и свободно време“¹⁶. Разбира се, трябва да се каже, че в тази дефиниция няма нищо грешно. Изграждането на план за действие, по отношение на осмислен от човека процес, се преплита със самото действие и става част от него, ето защо поставянето на знак за равенство между планирането на кариерата и кариерното развитие е напълно логично и оправдано.

В динамичния и често пъти суров съвременен трудов пазар е значително по-трудно да се намери верният път от многото алтернативи, които се предоставят. Много често, когато се говори за планиране на кариерата в съвременната неустойчива икономическа и социална среда, промяната и несигурността са нещо нормално. Ключово за успешната кариера днес е ученето през целия живот и способността за „хоризонтални или вертикални преходи“ в кариерата.

Кариерното планиране не е просто другото име на търсенето на работа, напротив, то концептуално и практически е комплексна дейност, а търсенето е просто един от компонентите на този продължителен процес. Ето

¹⁶ Carns, M., A. Carns. Career Counseling. Texas: Brooks/Cole Publishing Company, 1998, p. 29.

защо човек не бива да се ограничава само в това, да избере бъдещата си работа или да се спре на конкретно образование, което би му помогнало да стигне до желаната професионална реализация. Това се дължи на факта, че професията, която се избира днес и е считана за актуална за времето, в бъдеще може да не е толкова модерна. Разбира се, много често специфичните особености на професиите, които ще са актуални в бъдеще, се базират на умения и знания, които се придобиват за работа, която може да се упражнява в момента. Както пишат някои автори¹⁷, „уменията, нужни в бъдеще, са изградени върху тези нужни в днешния ден”.

С темповете на изменение на социално-икономическия живот в глобален аспект се променят и нуждите от умения, знания и качества, респективно изменя се и кариерният план. Ето защо е важно да се създаде система от знания за бързо приспособяване към променящите се изисквания на обкръжаващата среда. Всичко това означава, че планирането изисква много повече усилия в сегашния момент, но възвръщаемостта във времето ще донесе добри резултати. „Решенията по повод кариерата са с изключителна значимост! Никои други решения, които правим, не са с толкова важни последиствия за нашето икономическо благосъстояние”¹⁸.

В заключение можем да кажем, че кариерното планиране е процес, който се основа на изпълнението на следните основни дейности: **самооценка, изследване на възможните професии, придобиване на подходящи образование и квалификация, търсене на работа**. Те, от своя страна, са взаимно свързани, взаимно обусловени и чрез системно и последователно осъществяване позволяват да се изгради стъпка по стъпка концепцията за професионално развитие и личностно удовлетворение, които се превръщат в солидна основа за развитие на кариерно образование в средните и висши училища.

2.2. Теории на кариерното образование

Исторически факт е, че теорията на професионалното и кариерно консултиране датира още от времето на Платон. Въпреки това, считаме, че като

¹⁷ Powell, R. Career Planning Strategies. Kendall/Hunt Publ., 2004, p. 4.

¹⁸ Powell, R. Цит. съч., с. 5.

професионално направление и образователна дейност тя датира от 1903 г., когато Франк Парсънс създава първия кабинет по професионално ориентиране и издава публикация в тази област. Според него ръководеният професионален избор преминава през три основни момента:

- 1) Да разбереш ясно себе си.
- 2) Да опознаеш и разбереш ясно особеностите на професионалната среда.
- 3) Обосноваване на връзката между двете групи характеристики и вземане на професионално решение – трета стъпка.

Съществува цяла плеяда от автори след Парсънс, благодарение на които се полагат теоретичните основи на кариерното образование (табл. 5).

Таблица 5

Теории за професионалното и кариерно образование

Теории	Автори	Основни положения
Теории, основани на личността – личностно центрирани	Карл Доджърс, Williamson ¹⁹	Кариерно развитие според тези теории означава намиране на допирните точки между следните два комплекта фактори – личните черти и изискванията на конкретни длъжности, акцентира се върху способността на индивида за саморазбиране и самоприемане. Съществуват шест стъпки: <i>Стъпка 1:</i> Анализ – събиране на достатъчно много информация за индивидите, обект на развитие <i>Стъпка 2:</i> Синтез – ефективността на тази стъпка зависи изцяло от начина за събиране и количеството на получената информация през първата стъпка <i>Стъпка 3:</i> Диагноза – въз основа на направения анализ и синтез, на тази стъпка вече е възможно идентифицирането и извеждането на преден план на всички проблеми, както и на причините за тяхното възникване <i>Стъпка 4:</i> Прогноза – вероятните резултати за всяка от очертаните от предходните стъпки възможности са синтезирани и проверени <i>Стъпка 5:</i> Напътствие – на този етап очакванията са, че след като е събрана, анализирана и обобщена достатъчно информация, човек би следвало да бъде консултиран, преди да направи своя избор за

¹⁹ **Williamson, E.** Counseling Adolescents. New York: McGraw-Hill, 1950, pp. 101-126.

		<p>кариерно или житейско развитие</p> <p><i>Стъпка б:</i> Следване – това е стъпката, която казва, че изборът е вече направен и изборият „път“ за кариерно развитие трябва да бъде следван</p>
Теории за личностното развитие	<i>Super</i> ²⁰ (<i>Сюпър</i>)	<p>Фокусът е върху четири основни компонента: професионално поприще, професионална зрялост, превръщане на личностната концепция в професионална – личностна концепция и кариерни модели. Индивидът се усъвършенства в един аспект от неговото личностно развитие, което се предопределя от психологически и социологически характеристики, както и от средата на съществуване. От това можем да изкажем твърдение, че според теориите на развитието всеки човек, който правилно е планирал своето житейско и професионално развитие, може да развие личностните си способности, както и да придобие нови, чрез професионално и кариерно образование, повлиян както от неговата личност, така и от обкръжаващата го среда</p>
Теория за професионалния избор	<i>Ginsberg</i> ²¹ , <i>Tiedemann</i> и <i>O'Hara</i>	<p>Тя представя комбинирани усилия на икономисти, психолози, социолози. Представена за първи път пред професионалната общност, тази теория предизвиква сериозен отклик в двете крайности – от силно негативни до много позитивни. Според тази теория за развитие всеки индивид преминава през серия от свързани етапи. Процесът на професионалния избор, вместо еднократно решение, стои в центъра на тази теоретична концепция. Стойността, заобикалящата ни реалност, психологическите характеристики и образователните възможности и достижения въздействат на този процес. Компромисът между желанията и реалността са същината на избора, който трябва да ни предостави възможност да постигнем желаната цел. Системата на <i>Tiedemann</i> и <i>O'Hara</i> определя кариерното развитие като процес на изграждане на професионална идентичност чрез диференциация и интеграция на сравнения при конкретна професия. Тя се явява развитие в теорията за професионалния избор</p>

²⁰ **Super, D.** Vocational Development Theory: Persons, Positions, and Process. // Counseling Psychologist, Vol. 1, №1, 1969, p. 9.

²¹ **Ginzberg, E. et al.** Occupational Choice: An Approach to a General Theory. New York: Columbia University Press, 1951.

Теория на Рое, основана на нуждите	A. Roe	Основана на проучванията на автора за ефекта, който има опитът, натрупан в най-ранна детска възраст върху приспособимостта, креативността и интелигентността. Заключениета са, че домашният климат има значение за това, какъв ще бъде нашият кариерен избор. На основата за семейния климат авторката дефинира две крайни състояния – топъл и студен. Като всеки от тях, както и междината комбинация от двата, дефинира конкретни личностни характеристики на адаптивност към средата, стремеж към усъвършенстване и др. ²²
Теория на Holland, основана на потребностите	J. Holland ²³	В основата на неговата теория са съпоставени шест професионални среди и шест личностни типа. Средите според автора са: реалистична, интелектуална, социална, общоприета, предприемаческа и артистична. Личностни типове с подобни имена представят и личната ориентация или стила на живот на индивидите. Развитието на всеки един личностен тип е резултат от наследственост и фактори на средата. Взаимодействията помежду им водят до предпочитания към по-специфични дейности, което, от своя страна, насочва индивида към определени типове поведение. Ето накратко основните личностни типове дефинирани от Holland: РЕАЛИСТИЧЕН ТИП, РАЗСЛЕДВАЩ ТИП, СОЦИАЛЕН ТИП, ПРЕДПРИЕМАЧЕСКИ ТИП, СТАНДАРТЕН ТИП
Психоаналитичната теория за професионално развитие	Nachmann ²⁴ , Segal ²⁵ , Galinski ²⁶ и Bordin ²⁷	Авторите конструират схема за кариерно развитие. Главните елементи на тази теория са: 1. В човешкото развитие има ясно изразена последователност 2. Инстинктивните източници на удовлетворе-

²² За повече информация виж адаптираната теория от: **Tolbert, E.** Counseling for Career Development. Dallas: Houghton Mifflin Co., 1980, pp. 61–63.

²³ **Holland, J.** The Psychology of Vocational Choice. Blaisdell: Waltham, 1966, pp. 54–59.

²⁴ **Nachmann, B.** Childhood Experience and Vocational choice in Law, Dentistry and Social Work. // Journal of Counseling Psychology, Vol. 7, №4, 1960.

²⁵ **Segal, S.** A Psychoanalytic Analysis of Personality Factors in Vocational Choice. // Journal of Counseling Psychology, Vol. 8, №3, 1961, pp. 202–210.

²⁶ **Galinski, M.** Personality Development and Vocational Choice of Clinical Psychologist and Physicists. // Journal of Counseling Psychology, Vol. 9, №4, 1962, pp. 299 – 305.

²⁷ **Bordin, E., B. Nachmann, S. Segal.** An Articulated Framework for Vocational Development. // Journal of Counseling Psychology, Vol. 10, №2, 1963, pp. 107–117.

		<p>ние са едни и същи както в поведението на възрастните, така и на подрастващите</p> <p>3. Личностните модели на потребностите се предопределят до шестата година от развитието на човек, въпреки че е възможно да се модифицират малко през целия живот</p> <p>4. Професията, която някой търси, е предопределена от развитите нужди през първите шест години</p> <p>5. Теорията се прилага през всички възрасти и всички нива и типове работа при следните ограничения:</p> <p>а) Не се прилага за онези, които са или ограничени, или мотивирани от външни фактори, като културни, финансови или др.</p> <p>б) Не се прилага за онези, които намират малка или не намират удовлетвореност в работата</p> <p>6. Работата представлява сублимация (отражение, проекция) на детските импулси, в широкия смисъл на думата, в социално приемливо поведение</p> <p>7. Липсата на конкретни познания за професията или длъжността може да доведе до избор на такава, която да не отговаря на очакванията. Емоционалното блокиране на информация за възможностите е психологически механизъм, който е важен аспект в тази теория</p> <p>8. Всяко работно място може да бъде описано чрез поредица от групирания и зависимости, които представят психоаналитичните потребности</p>
<p>Социологическите теории</p>	<p>Hollingshead²⁸, Blau, Gustad, Jessor и Wilcock²⁹</p>	<p>Практически всички теории за кариерно развитие са ангажирани с търсенето на ефектите, които социалните институции, като семейството, дома и професионалната структура, оказват върху развитието на индивидите. Много изследвания, имащи за цел да обяснят човешкото поведение, поставят сериозен акцент върху социологическите фактори. Социалният ни статус има забележителен ефект върху нашите планове за работа и кариера, за развитие на нашите способности, както и върху чувството за сигурност на плановите за бъдеще, които правим. Ето защо</p>

²⁸ **Hollingshead, A.** Elmtown's Youth. New York: John Wiley, 1949.

²⁹ **Tolbert, E.** Counseling for Career Development. Dallas: Houghton Mifflin Co., 1980, p. 75.

		проблемите, свързани с професионалния избор и развитие, се превръщат във важна концепция на социолозите. В социологическите теории за кариерното развитие отново се забелязва дефиниране на етапи от житейското развитие, които описват стремежите на индивида към професионална реализация и израстване, а именно: ПОДГОТВИТЕЛЕН, НАЧАЛЕН, ВРЕМЕНЕН, СТАБИЛИЗИРАН, ОТДРЪПВАНЕ
--	--	--

2.3. Принципи, върху които се гради концепцията за „кариерното образование”

Десетилетия наред в нашето общество е насаждана тезата, че при избор на път за кариерно развитие най-важното е голямото решение – за избор на университет или избор на професионално направление. Много хора смятат, че след като са направили този избор, те са приключили своето кариерно развитие. Осъзнаването на факта, че това не е достатъчно, превръща кариерното развитие и кариерното консултиране в приложна дейност, чиято основна цел е да разкрие сложната картина на този динамичен процес, както и необходимостта от кариерно образование.

В съвременните условия на динамични промени в общественоекономическия ред се появяват няколко основополагащи принципа³⁰ на съвременната теория и практика на кариерното развитие. Тези принципи могат да се сведат до³¹ (табл. 6):

Таблица 6

Принципи на кариерното образование

Принцип	Описание
<i>Светът е динамично изменяща се система</i>	Проследявайки събитията от последната една година, а именно научните открития, политическите, икономическите, социалните промени ще ни убедят, че светът е система, която не е в застой, а се променя и то с бързи темпове. Заедно с глобалните промени, трябва да се променяме и ние. Тези промени са тол-

³⁰ Убеждение, възглед, от който се ръководи човек.

³¹ Адаптирано по: **Колева, Р. и др.** Началото на пътя. София: Отворено Образование, 1998, с. 9.

	кова динамични, че вместо вземането на едно голямо решение за цял живот, ние сме изправени пред необходимостта непрекъснато да вземаме нови и нови решения. Ако всеки от нас постави в основата на развитието на своята кариера този принцип, то неминуемо ще разкрие пред себе си различни хоризонти и алтернативи, които ще го отведат до втория принцип на кариерното развитие
<i>Учене през целия живот</i>	Промените, които ни поднася светът, ежедневно са голямо предизвикателство към нашите знания, умения и способности. Всичко това прави не само кариерното развитие, но и ученето непрекъснат процес, който трябва да продължи през целия живот (Life Long Learning)
<i>Вярване в собствените си сили</i>	Това е принцип, който ни подтиква да бъдем авантюристи. Говорейки за кариерно развитие, е важно да осъзнаем нашата вътрешна потребност за това, какво искаме да правим с нашия собствен живот, а не какво искат нашите близки. Много често, страхът от провал ни кара да бъдем прекалено предпазливи, за да не допуснем грешки. Трябва да се научим да вярваме в себе си, дори ако това ще доведе до някои наши грешни решения. Предпазването от грешки в много случаи води до невъзможност да се учим от тях, а това ограничава самоусъвършенстването ни. Важното е да се научим да поемаме премерен риск и да се научим да поемаме отговорност за решенията си
<i>Съсредоточаване върху процеса</i>	Процесът „кариерно развитие“ трябва да привлече вниманието ни, а не краткосрочните цели. Избирането на една професионална цел в динамично променящите се условия на нашия свят и упоритото ѝ преследване могат да завършат с ограничен и незначителен опит. Ако насочим цялото си внимание, усилия и енергия към постигането на тази единствена цел, може да се окаже, че сме пропуснали редица други добри възможности
<i>Увеличаване на социалните контакти (съюзниците си)</i>	Много често се твърди, че способността на един човек да бъде едновременно силен и независим е голяма ценност. Въпреки това, много често стигаме до заключението, че е трудно сами да се справим с всичко. Във всеки момент от развитието ни като личности и професионалисти ние се нуждаем от подкрепата на близки до нас хора, на които се доверяваме. Такива хора ние много често наричаме наши съюзници. Тези хора могат да се намират навсякъде около нас, могат да са на всякаква възраст и обществено положение, но общото между тях е, че се грижат за нашите най-добри интереси

2.4. Опитът в Европа

Опитите за институционализирането на кариерното образование по света са много и в различни посоки. Исторически погледнато може да се

твърди, че първите дейности, приближаващи се до идеята за „кариерно образование”, датират от края на XIX в. и началото на XX в. Бурното развитие и трансформацията от агенции за частно професионално консултиране в национални системи за кариерно развитие стават след Великата депресия. В редица държави започва осъзнато и целенасочено изграждане на професионално, образователно и кариерно ориентиране (табл. 7).

Таблица 7

Добри европейски практики ³²

Държава	Описание на опита
Великобритания	Професионалното ориентиране и кариерно образование на хората във Великобритания се извършва от частни институции до 1911 г. С приемането на Закона за образованието в Обединеното кралство се въвежда първата в света държавна система на професионалното и кариерно ориентиране. Съвременната държавна система за професионално и кариерно образование е регламентирана през 1960 г., като през годините тя търпи редица актуализации. Те са свързани най-вече с обхвата на тази система – от гледна точка на образователни институции и от гледна точка възрастов обхват. Тенденцията е към постоянно снижаване на възрастта, от която хората биват обучавани и професионално ориентирани, за това което ги очаква на пазара на труда. Тези дългогодишни традиции в тази област са ясно отразени и потвърждават резултатите за младежката безработица във Великобритания, която в структурно отношение е една от най-добрите. Професионалното и кариерно образование във Великобритания има следните направления, които са ясно застъпени както в училищния курс, така и във висшите им училища ³³ : <i>професионално самоопознаване, професионално познание, професионална определеност, професионална адаптация</i> . Стремещът на тази система е човек да достигне равнище, сам да изгражда и следва, перманентно да коригира своето кариерно развитие, както и да преодолява препятствията и предизвикателствата на пазара на труда. В Обединеното кралство паралелно функционират както частни, така и държавни служби за „кариерно образование”: професионално-консул-

³² Адаптирано по: **Василев, Д., Я. Мерджанова**. Теория и методика на професионалното ориентиране. София: Св. Климент Охридски, 2011, с. 32–46.

³³ **Стоун, Ш.** Научните изследвания върху ориентирането в средното образование: британският опит. // Педагогика, №4, 1994, с. 78.

	тантски служби под контрола на местните образователни служби и Министерството на труда; обучение по професионално развитие в училища и колежи, университети; службите по заетостта; служби за образователно ориентиране за възрастни; частните бюра за професионално консултиране
Германия	До края на Първата световна война в Германия действат основно частни институции за професионално и кариерно грамотяване на хората. Съвременната им система е утвърдена след Втората световна война, като се прави ясно разграничаване между образователно и професионално ориентиране. Системата в Германия, предвид федеративния ѝ характер, е децентрализирана на национално и централизирана на регионално равнище. Службите по професионално ориентиране са силно развити. В страната има много добре развита информационна система. В учебните програми на образователните институции са включени различни обучения по развитие на кариерата. Центровете по професионално и кариерно ориентиране се ръководят и работят с тясно сътрудничество с Федералния институт по заетостта. Данните в началото на настоящата публикация потвърждават упоритата работа и осъзнаването на проблемите, тъй като нивата на младежка безработица и в Германия не са високи
Австрия	В Австрия две министерства контролират кариерното образование на хората. Министерството на заетостта чрез своите структури контролира професионалното ориентиране на хората, излезли от образователната система, а Министерството на образованието и изкуството обхваща всички учащи чрез структурите на училища, колежи и университети. Основната цел, която си поставят с това образование, е да научат хората да си помагат и да успяват сами. Системата има вече повече от половин век история

Подобни системи са внедрени вече в повече от 55 държави по целия свят. Те имат много голямо сходство помежду си, но и различия, продиктувани от опит, култура, ценности. Ето защо не можем да кажем кой е най-сполучливият за българската действителност модел.

2.5. Обхват на кариерно образование в България

Поради действителността, предопределена от тоталитарната държава, в България твърде късно започва да се осъзнава нуждата от „кариерно образование”. Както отбелязахме в началото на параграфа, и към момента няма действаща система или стратегия. Ето защо, базирайки се на опита на чуж-

дите държави, ние считаме, че е време да се очертаят рамки, да се положат основи за изграждане на програми за кариерно образование в образователните институции. Дефинирайки обхвата на кариерното образование в България трябва да се отбележи, че той може да се сведе до две основни звена: средните и висшите училища. Основните дейности, към които трябва да се насочат програмите за обучение, трябва да бъдат ориентирани към овладяването на умения и знания за справяне с динамичните промени на заобикалящия ни трудов пазар, познати още като „гъвкави умения за пазара на труда”. Познавайки се на теориите, които стоят в основата на кариерното образование по цял свят, можем да опишем няколко основни направления, които да се застъпят в двете основни нива на „кариерното образование” (табл. 8).

Таблица 8

Принципно съдържание на кариерното образование в България

НИВО	ДЕЙНОСТИ	ОПИСАНИЕ
I. Училищно образование	<ol style="list-style-type: none"> 1. Придобиване на гъвкави умения 2. Възпитаване на принадлежност към общество и социални групи 3. Професионална ориентация – избор на професионално направление 4. Избор на ВУЗ-ове за повишаване на квалификацията в избраното професионално направление 5. Придобиване на умения за участие на трудовия пазар 	<ul style="list-style-type: none"> - Социални умения - Познавания за личността - Познавания за професията - Професионално ориентиране - Ориентация за избор на ВУЗ; и др.
II. Университетско образование	<ol style="list-style-type: none"> 1. Процесите на социално развитие 2. Системният характер на кариерата 3. Фактори и условия за развитие на кариерно развитие 4. Личността и социалните групи като субект на кариерно развитие 	<ul style="list-style-type: none"> - Оценка на обществото и социалните групи - Личностна самооценка - Изследване на алтернативите - Анализ на трудовия пазар – търсене и предлагане - Подготовка на автобиография - Подготовка на мотивационно писмо - Подготовка за интервю за работа

5. Планиране на кариерното развитие	- Поведение и контрол на интервю за работа
6. Светът на професиите и професионалният избор	- Език на тялото, делова комуникация, ораторско майсторство и презентация
7. Управление на междуличностните взаимоотношения	- Работа в екип и техники за адаптация в работна среда и др.
8. Професионалното изгаряне и търсенето на нови насоки	

От обхвата на кариерното образование на ниво „университет“ на този етап сме изключили професионалното ориентиране и професионалния избор, защото според нас на този етап от развитието си всеки млад човек трябва да е избрал своя професионален път и университетът е част от самоусъвършенстването му. Предложеният обхват и съдържание са стъпка за развитие на учебни програми, които заедно с изградената вече система от кариерни центрове в университетите и инспекторатите по образование да съдейства за провеждането на активна политика за институционализирането на това образование на държавно и регионално ниво.

3. Разходи за подбора, обучението и адаптацията в организацията

Разходите, които плащат работодателите всеки път, когато попадат на неподходящ кандидат за работа, са значителни, макар много често да не са точно калкулирани. Нека обособим тези разходи в трите дефинирани с предмета на настоящата студия направления:

- *Първо*, разходи за подбор. Всяка фирма ежегодно заделя значителни средства за своите отдели по „Управление и развитие на човешките ресурси“. Голяма част от тях са за развитие на каналите, по които информацията за овакантираните работни позиции да достигат до потенциалните кандидати. Ефективността на тези канали се следи много стриктно, най-вече посредством документите за кандидатстване. Ежедневно големите компании получават стотици кандидатури за овакантирани работни позиции или просто от хора, които биха желали да работят за тях, най-вече заради имиджа, който са си създали на добър работодател. Разходите на време при обработката на кандидатурите, както и разходите, които се правят за каналите, чрез които се достига до хората, разходите за самата процедура по интервюиране и тест-

ване на кандидатите за всяка голяма компания са значителни. Съществуват и други, съпътстващи разходи, които по косвен път можем да отнесем към „търсенето“ на работна сила.

В тази връзка трябва да се подчертае важната роля на „търсенето“ за всяка компания. Чрез него се осъществява реалната връзка между пазара на труда и образованието. Тоест в този двустранен процес водеща роля следва да се предостави на „бизнеса“, т.нар. „търсене“ на работна сила. Образователните институции трябва да осъзнаят, че техният продукт се реализира на трудовия пазар и колкото по-гъвкави и адаптивни са те към него, толкова повече успехи ще завоюват техните възпитаници. Нещо повече, с развитието на кариерното образование в образователните институции завършващите ще придобиват гъвкави умения, които специалистите по човешки ресурси биха оценили. По този начин ще се повиши ефективността на тяхната работа при формалния подбор на документи, провеждане на интервюта и др. В действителност именно величината на тези разходи е една от причините, много от компаниите да не разполагат със собствен отдел по човешки ресурси, считайки, че използването на аутсорсинг за този тип дейност ще спести пари. Бихме се съгласили с подобно твърдение, но когато става въпрос за голяма компания, със значително текучество и чести промени в структурата и броя на персонала, това невинаги е така.

Въз основа на казаното трябва да се отбележи, че разходите на фирмите за подбор на персонал са високи, което ще бъде доказано по-долу от направеното изследване. Това се дължи преди всичко на човешкия ресурс, който те отделят за преглед на стотиците кандидатури, значителна част, от които не са подходящи, както и за провеждането на интервюта и повторен набор и подбор, след като установят, че и малкото кандидати не са подходящи за длъжността.

- *Второ*, разходите за обучения. Повечето фирми инвестират значителни средства за обучение на своите служители. През последните години голяма част от сумите са покривани от европейските фондове, като най-голям принос за това има ОП „Развитие на човешките ресурси“. Въпреки това, разходите, които правят компаниите за повишаване квалификацията и компетентностите на своите служители, не са малки. Ние считаме, че липса-

та на желание, както и неразвитото чувство за постоянно личностно усъвършенстване, прави тези средства неефективни. Според нас част от хората в България все още вярват, че със завършването на образованието си те са постигнали всичко и следващата най-важна крачка е намирането на работа. В тази връзка не е случайност, че мнозина след това я губят много бързо. Възприемането на факта, че образованието е „за цял живот“ не може да стане от днес за утре. Нашето общество е обременено от насажданата десетилетия липса на необходимост от постоянно усъвършенстване и развитие. Нещо повече, развитието на демократична България поднася като пример на подрастващите редица личности, чиито живот се явява „ярък“ пример за това, че може да се успява, без да си образован. Ето в това е скрит отговорът на въпроса, поставен в началото на настоящата студия.

- *Трето*, процесът на адаптация. Разходите, които са свързани преди всичко с времето, през което всеки новопостъпил на работа човек трябва да се адаптира към средата, условията и начина на мислене и работа в организацията, също са значителни. В тази група разходи трябва да се отчита и ниската производителност през първите седмици на всеки човек, попаднал в нова работна среда. Мнозина, работили на подобни позиции, за които в момента кандидатстват, твърдят, че бързо биха навлезли в работата. На практика се оказва, че времето за адаптация при неработил и работил служител не се различава много. Всичко зависи от скоростта, с която човек е свикнал да посреща и да се справя с предизвикателствата. Факторите и тук са много на брой, но неоспорим факт е, че разходите за адаптация, макар и неяви, са големи.

Освен тези три направления, които можем да отчетем като по-трудно осезаеми, т.е. те са обвързани косвено с разхода, който организацията прави за своите служители, трябва да отчетем и разходите за работна заплата и осигуровки. Всеки служител, дори и в изпитателен срок, получава заплата. Съгласно законодателството върху нея се дължат и осигуровки, които също са разходи, включващи се в разходите направени за „грешния“ подбор.

Ние считаме, че подобни разходи и неудобства на компаниите биха били значително снижени при по-добър синхрон между бизнеса и образованието, както и при наличието на по-добре застъпено „кариерно образование“

в училищата и университетите в България. За да може да се твърди със сигурност подобно нещо, трябва да се направят редица задълбочени проучвания, тъй като трудно би могло да се търси ефективност на разходите на отделите по развитие на човешките ресурси. Както твърди Светлозар Петров³⁴, „опитите през годините да се правят финансови анализи за дейностите в областта на УРЧР са с епизодични успехи (примерно определяне и анализ на ROI) и зависят от „зрелостта” на компанията и съответния CEO (Chief executive officer)”. Ето защо ние също считаме, че разходите, извършвани за подбор, обучение и адаптация на персонала трябва да бъдат разглеждани като инвестиционни и към техния анализ трябва да се подходи като такива.

Обикновен анализ на процеса на подбор ни дава следната информация³⁵:

Таблица 9

Дейности и разходи по подбор на персонала

Дейности	Описание и разходи
1. Подготовка на обявата	Един до два човекочаса, създаване на текста, синхронизиране с отдела, за който се прави подборът, одобрение и т.н., средна стойност, предоставена от специалисти – 50 лв.
2. Публикуване на обявата в избраните сайтове	Половин до един час според опита на оператора, със средна стойност около 20 лв.
3. Стойност за публикуване на обявата	Цените на обявите в българските сайтове за работа варират от 0 (безплатни) до 420 лв. на месец. При всички случаи по-добре изглеждат и по-добре се приемат платените обяви – по този начин фирмата един вид гарантира сериозността на намеренията си
4. Предварителна селекция	Обикновено първоначалният преглед на автобиографиите за оценка на формално налични на търсените критерии отнема от 40 секунди до 5 минути според опита и концентрацията на специалиста (т.е. минимум 0,50 лв. на автобиография). Целта е да се отсеят всички, които не отговарят на формалните изисквания за търсената позиция. Оптимизация в този процес може да се търси в следното: <ul style="list-style-type: none"> • Прецизно формулиране на критериите и изискванията

³⁴ <http://www.byzaro.com/2012/07/blog-post.html>

³⁵ Адаптирано по: <http://www.byzaro.com/2012/07/blog-post.html>.

	<ul style="list-style-type: none"> • Внимателен избор на медията за публикуване
5. Селекция на кандидатите за интервю	Тук необходимото време силно зависи от типа на позицията, правилата в компанията и т.н. Сумата от 30 лв. на час обаче остава непроменена
6. Интервюта	<p>В различните компании броят на интервютата и продължителността им силно варира. Все пак най-често се наблюдават следните етапи (те може да се обединяват или разделят според случая и нуждата):</p> <ul style="list-style-type: none"> • Интервю със служител на отдел ЧР. Тук много зависи от екипа по УЧР. В малките екипи или където мениджърът е сам излиза по-скъпо. При високи позиции също се включват старши специалисти или мениджър ЧР, така че отново имаме оскъпяване • Професионални и/или психологически тестове и оценяване на показаните резултати • Интервю със специалист от отдела, за които се подбира кандидатът • Интервю с мениджмънта • Искане и проверка на препоръки • Изготвяне, връчване и обсъждане на офертата за работа, сключване на предварителен или трудов договор <p>Тук е важно да се има предвид, че времето на колегите от другите отдели и особено на мениджмънта може да е доста по-скъпо. Тоест с тях трябва да се срещат минимум кандидати, които успешно са преминали останалите нива. Тук можем да отчетем минимум 40 лв. на час</p>
7. Даване на обратна връзка на кандидатите	Добрата практика изисква да се даде обратна връзка на всички кандидати, освен ако не е отбелязано друго в обявата за работа. Тук някои от сайтовете имат инструменти за автоматизиране на този процес. При всички случаи дължим обратна връзка на кандидатите, с които сме се срещнали или говорили по телефона. Отново важи цената от 30 лв. на час. Разходът на време е минимум един час. Ако искаме да сме по-подробни и изчерпателни, той чувствително се увеличава

Очевидно е, че цената на дейността подбор на отделите по ЧР, дори при идеални условия, не е ниска. Тя лесно може да се пресметне при анализа на различни ситуации, в които въз основа на направените разходи се стигне до подбирането на 5 подходящи кандидатури, от които впоследствие не бъде назначен служител. Тогава процедурата се повтаря.

Още на етапите по набор и подбор на работниците и служителите фирмите си поставят няколко много важни цели, които тясно кореспондират и с останалите разходи от предмета на настоящата публикация, а именно:

- да намалят разходите за адаптация и обучение на новопостъпващи служители в бизнес организацията;
- да увеличат гаранциите за „добро изпълнение на функции и задачи“ от новопостъпилите служители в бизнес организацията;
- чрез набирането и подбора да се разкрият възможности за последователно и трайно увеличаване на дела на качествените служители на бизнес организацията, т.е. хората, които са носители на устойчиво конкурентно предимство³⁶.

По подобен начин могат да бъдат илюстрирани процесите на обучение и адаптиране на хората в работата, където според нас разходите са още по-големи. Именно поради това ще се опитаме да докажем връзката между образованието и тези разходи, за да можем в бъдеще да търсим методика за тяхното оптимизиране.

При интензивен подбор във фирмата е добре да се поработи активно върху оптимизацията на процеса. Освен това, ние считаме, че за оптимизация на този процес би допринесло и „кариерното образование“ в университетите. При всички случаи това ще повиши ефективността на отдел УЧР.

Когато говорим за ефективността на отдел „Човешки ресурси“, би следвало да проследим сумарните разходи, направени от отдела, към броя постъпили на работа (на годишна база), като тук той трябва да бъде коригиран с коефициент на напусналите (на текучеството). Същевременно е важно, към общата сума на разходите да се включат и разходите за обучение и адаптация на персонала. По този начин ще получим истинската стойност и ефективност на дейностите „подбор“, „обучение“ и „адаптация“.

³⁶ Колева, С. Управление на човешките ресурси. София: УНСС, 2012, с. 53.

4. Взаимовръзката между разходите за подбор, обучение и адаптация на персонала и „кариерното образование“

4.1. Методика на изследването

Изясняването на същността, целите и обхвата на кариерното образование, както и величината на разходите, които организациите правят за подбор обучение и адаптация на своите служители, ни дава основание да потърсим взаимовръзката между „кариерното образование“ и разходите на организациите в посочените направления. Изследването се базира на анкетно проучване по метода на отзовалите се, сред отделите по управление на човешките ресурси (УЧР) на опериращите на територията на Република България двадесет и четири банки, както и в шестте клона на чужди банкови институции (нямащи централи на територията на страната).

Предварителното проучване показва, че в действителност размерът на генералната съвкупност не е 30 банки, колкото са регистрираните институции в БНБ, а едва 25, тъй като 5 от банките не разполагат със собствени отдели по управление на човешките ресурси, тъй като те използват услугите на големи агенции за подбор. Ето защо генералната съвкупност $M = 25$ банки.

В периода от 01 август 2013 г. до 15 септември 2013 г. е проведено проучване, с помощта на анкетна карта съдържаща двадесет и два въпроса (вж. прил. 1). Анкетата е адресирана до отделите по УЧР на всички банки (където такива съществуват). Анкетната карта е изпратена до отделите по управление на човешките ресурси при опериращите на територията на България банкови институции – които имат действащ отдел по УЧР, общо $N=25$ на брой. Отзовалите се на анкетното проучване са $n=18$ банки. Независимо от факта, че извадката е малка, изследването обхваща 72% от отделите по управление на човешките ресурси в банковия сектор в България. Това ни дава основание да твърдим, че въпреки възможността за грешка, изследването може да се определи за представително.

Резултатите от дескриптивната статистика са обобщени в таблици с помощта на статистическия и иконометричен софтуер IBM SPSS Statistics.

Целта на изследването е чрез серия от въпроси, с помощта на дескриптивната статистика, да се даде оценка на състоянието на подготовката на

кандидатите за работа, завършващи средно или висше образование, като на тази основа се разкрият основни слабости, отчитани от професионалистите по УЧР.

Основната хипотеза на изследването е, че съществува значима (негативна) връзка между нивото на кариерно образование в средните и висши училища и разходите, които фирмите, наемащи трудови ресурси, правят за подбор, обучение и адаптация. Въз основа на това, в анкетата са включени въпроси за установяване на двете хипотезирани променливи – „ниво на кариерно образование“, като независима променлива, оценена на база ординарна (рангова) скала, при която разстоянията между ранговете са равни интервали и изразяват степен на съгласие или несъгласие с определено твърдение; „величината на разходите за подбор, обучение и адаптация“, като зависима променлива, поместена в интервална скала. Поради факта, че независимата променлива е поместена на слаба (рангова) скала, ще приравним и интервалната към рангова, за да използваме непараметрични тестове. Това се налага и от факта, че вероятността изследваните статистически редове да са с нормално разпределение е малка, което ще проверим с помощта на непараметричен тест на Колмогоров–Смирнов.

Посоченото предположение за статистически значима връзка между хипотезираните променливи ще бъде проверено с помощта на χ^2 -метода. Проверката се извършва в съответствие с класическия начин, като се оценява емпиричната χ^2 -характеристика:

$$\chi_{emp.}^2 = \sum_{i=1}^k \sum_{j=1}^m \frac{(f_{ij} - \widehat{f}_{ij})^2}{\widehat{f}_{ij}},$$

където:

$\chi^2_{emp.}$ – емпиричната характеристика на критерия за проверка;

f_{ij} – фактически честоти (брой случаи във всяка клетка на групировъчната таблица);

\widehat{f}_{ij} – теоретични честоти (очакван брой случаи в клетките на таблицата);

m – брой на категориите на едната променлива;

k – брой на категориите на другата променлива.

Теоретични са тези честоти, които биха били налице при отсъствие на връзка между изследваните променливи.

Получената оценка на емпиричната χ^2 -характеристика се сравнява с теоретичната ѝ стойност, взета от таблицата на χ^2 -разпределението. Определянето на табличната стойност е в съответствие с избраното равнище на значимост α и степените на свобода $\nu = (k-1)(m-1)$. При $\chi^2_{\text{emp.}} > \chi^2_{(\alpha, \nu)}$ нулевата хипотеза се отхвърля, което е основание за потвърждаване на статистическата значимост на изследваната връзка.

В методиката са включени и два коефициента, оценявани с помощта на χ^2 -критерия, а именно:

- Фи коефициент;

$$\varphi^2 = \frac{\chi^2_{\text{emp.}}}{n},$$

където:

n – е обемът на извадката.

Коефициентът се изменя в границите от 0 до 1, но само при алтернативни променливи. При по-голям брой категории на променливите, стойността може да надхвърли единица, което може да затрудни резултатите от изследването.

- Коефициент на Крамър:

$$V^2 = \frac{\chi^2_{\text{emp.}}}{n \cdot \min(k-1, m-1)},$$

където:

$\min(k-1), (m-1)$ – означава, че се използва по-малката от двете разлики.

Коефициентът на Крамър приема стойности от 0 до 1, дори в случаите на неравен брой на редовете и колоните в групировъчните таблици.

За изследване на степента на статистически значимата връзка ще бъде използван и ранговият коефициент на Спирман:

$$r_s = 1 - \frac{6 \sum_{i=1}^n d_i^2}{n(n^2-1)},$$

където:

d_i – разлики между двойките рангове (поредните места за единици на двете променливи);

n – брой наблюдавани единици.

Този коефициент се базира, между съответствието между двойките рангове.

4.2. Резултати от изследването

От данните, представени в таблица 1, става ясно, че в значителна част от банковите институции върви почти неспирен подбор на кадри, който, както ще видим от резултатите от другите въпроси, е породен от значително текучество на кадри, както и от неподновени договори след изтичане на изпитателен срок.

Таблица 10

Обработвани средно годишен брой кандидатури за работа

	Честота	Процент	Действителен %	Кумулативен %
Данни От 501 до 1500 бр.	3	16,7	16,7	16,7
От 1501 до 3000 бр.	3	16,7	16,7	33,3
От 3001 до 5 000 бр.	6	33,3	33,3	66,7
Над 5000 бр.	6	33,3	33,3	100,0
Общо	18	100,0	100,0	

Ако бъде проследен и анализиран пазарът на труда за едногодишен интервал от време, ще се установи, че най-често и най-много са обявите за различни служители в банковите институции. Именно поради това, значителна част от отговорите по отношение броя кандидатури, който се обработва, е над 5 000 кандидатури на годишна база. Предвид факта, че отделите по човешки ресурси са само в централите, а подбор се прави за цялата страна, в много случаи обработването и преглеждането на всяка една от тези кандидатури отнема значителен човешки ресурс, време, а следователно и пари.

От резултатите на следващия въпрос можем да правим изводи за ефективността на тази дейност. Ако се позовем на опита на професионалистите по подбор, обработката на кандидатурите отнема между 40 секунди и 5 минути на подадена регистрация. Като се има предвид, че повече време отнемат кандидатурите, които не отговарят на изискванията, тъй като това трябва да бъде преценено обстойно, за да няма обидени кандидати, то броят на неадекватните на обявата кандидатури е от съществено значение за ефективността и цената на подбора (вж. табл. 10).

Процент на неадекватните към обявата кандидатури

	Честота	Процент	Действителен %	Кумулативен %
Данни До 15 %	5	27,8	27,8	27,8
от 15% до 25 %	9	50,0	50,0	77,8
от 25% до 50 %	4	22,2	22,2	100,0
от 50% до 75 %	0	0	0	
над 75%	0	0	0	
Общо	18	100,0	100,0	

Оказва се, че в половината от анкетираните банкови институции процентът на неадекватните на обявата кандидатури е много внушителен. Техният отговор е, че почти $\frac{1}{4}$ от кандидатурите, които получават, се отхвърлят още при първия прочит. Причините за това могат да бъдат:

- обявата е написана по начин, който не позволява на кандидата да разбере изискванията на работодателя;
- работодателят има прекалени изисквания към кандидатите;
- кандидатите отчаяно си търсят работа и „стрелят в тъмното“;
- на кандидатите липсва всякаква подготовка за това, как трябва да си търсят работа;
- кандидатите не могат да си направят реална „самооценка“ на качествата и уменията, които притежават, за да ги съпоставят с изискванията на работодателя.

На въпроса – какъв процент от кандидатите за работа напълно не разбират изискванията, посочени в обявите за работа, специалистите, анкетиранни в осемнадесетте банки, отговорят със сходните проценти. Тоест според тях проблемът се явява в това, че хората не могат или не искат да разберат изискванията на обявата за работа.

Таблица 12

Съгласни ли сте с твърдението, че кандидатите нямат компетентност за планиране на професионалната кариера?

	Честота	Процент	Действителен %	Кумулативен %
Данни Напълно несъгласен	0	0	0	0
По-скоро несъгласен	3	16,7	16,7	16,7
Не мога да преценя	0	0	0	0
По-скоро съгласен	9	50,0	50,0	66,7
Напълно съгласен	6	33,3	33,3	100,0
Общо	18	100	100,0	

Това ни навежда на мисълта, че ниското ниво на подготовка по отношение на планирането на личностната кариера, усвояването на гъвкави умения за пазара на труда се явяват ключов проблем при повечето кандидати за работа. Тези наши предположения се потвърждават и от отговорите, получени на въпроса: „Съгласни ли сте с твърдението, че кандидатите нямат компетентности за планиране на професионалната кариера?“

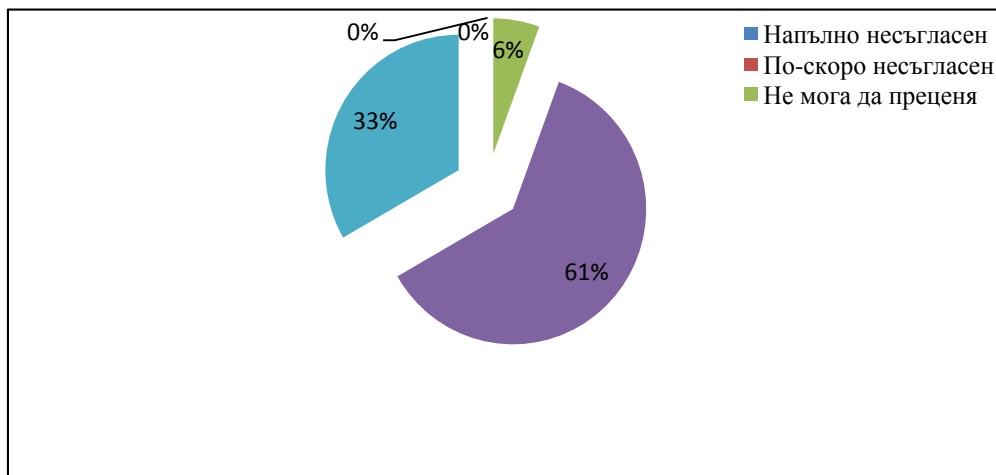
Малка част от анкетиранияте специалисти по подбор на персонала изказват „по-скоро несъгласие“ с това твърдение. Въпреки малката извадка обаче, резултатите потвърждават твърдението, че повечето кандидати нямат компетентността да планират своята кариера. Поради естеството на професиите в банковия сектор, това в по-голямата си част са хора с висше образование. Ето защо ние считаме, че кариерното образование на ниво „университет“ не е достатъчно добре застъпено. Фактите говорят, че повече от 83% от специалистите считат, че в тази част има много пропуски.

Таблица 13

Съгласни ли сте, че кандидатите не се съобразяват с изискванията в обявата?

	Честота	Процент	Действителен %	Кумулативен %
Данни Напълно несъгласен	5	27,8	27,8	27,8
По-скоро несъгласен	6	33,3	33,3	61,1
Не мога да преценя	0	0	0	0
По-скоро съгласен	7	38,9	38,9	100,
Напълно съгласен	0	0	0	
Общо	18	100,0	100,0	

Повечето колеги биха се съгласили с нашата позиция, но има и такива, които ще кажат, че това не е работа на университета. Нашата теза по този въпрос е различна. Университетът е мястото, където всеки човек получава и набор от гъвкави умения, свързани с представянето си в реалната среда, пред хора, които ще го оценяват, до колко е ценен и полезен за практиката.



Графика 2. Съгласни ли сте с твърдението, че кандидатите не могат да правят личностна самооценка

Преобладаващо сред анкетираните е мнението, че кандидатите не се съобразяват с изискванията по отношение на лични качества, умения и ценности, посочени в обявите им за работа. Този въпрос е в тясна взаимовръзка със следващия, ето защо изводите трябва да бъдат комплексни. Въпросът е: „Съгласни ли сте с твърдението, че кандидатите не могат да направят своя личностна самооценка?“.

От резултатите се оказва, че едва един от 18 анкетирани отдела по УЧР счита, че кандидатите, с които е работил, са в състояние да направят своя „личностна самооценка“. Това отговаря на поредицата негативни тенденции, очертани от предните въпроси.

В действителност, липсата на възможност за „самооценка“ от страна на кандидата стои в основата на това, че той не може да прецени дали лич-

ните му качества са релевантни с търсените от работодателя. Ето защо много от завършилите висше образование, работещи нискоквалифициран труд, не могат да оценят това, което в действителност им липсва, за да не успяват.

Проблем при кандидатстването за работа се оказва неумението на кандидатите да подготвят своите документи. Повечето кандидати за работа, разполагат с направено CV или мотивационно писмо, които престояват някъде в папка на техните компютри. Когато им се отдаде възможност за кандидатстване, много често те забравят дори да сменят името на компанията, в която подават документи. Резултатът е много ненужна работа по отсяване на некачествени кандидатури, а за кандидата – никакъв отговор.

Таблица 14

Съгласни ли сте с твърдението, че кандидатите не могат да пишат CV?

	Честота	Процент	Действителен %	Кумулативен %
Данни Напълно несъгласен	0	0	0	0
По-скоро несъгласен	3	16,7	16,7	16,7
Не мога да преценя	1	5,6	5,6	22,2
По-скоро съгласен	9	50,0	50,0	72,2
Напълно съгласен	5	27,8	27,8	100,0
Общо	18	100,0	100,0	

Таблица 15

Съгласни ли сте с твърдението, че кандидатите не могат да пишат мотивационно писмо?

	Честота	Процент	Действителен %	Кумулативен %
Данни Напълно не съгласен	0	0	0	0
По-скоро несъгласен	1	5,6	5,6	5,6
Не мога да преценя	0	0	0	5,6
По-скоро съгласен	6	33,3	33,3	38,9
Напълно съгласен	11	61,1	61,1	100,0
Общо	18	100,0	100,0	

Направеното проучване показва недвусмислено неумението на хората да подготвят своите документи за работа. Повече от 90% от отговорите в анкетата са насочени към потвърждаване на това твърдение. Ето защо ние считаме, че има сериозни пропуски в тази сфера, защото писането на CV

или мотивационно писмо не е просто оформление на документ в деловата кореспонденция, а изисква и други умения, които са обект на „кариерното образование”.

Друга част от съдържанието на това образование е подготовката на кандидатите за самото интервю. Тази подготовка включва, както беше споменато, два етапа, подготовка и явяване на интервю за работа. Това е моментът, в който всеки човек трябва да съумее да представи по най-добър начин своите знания и умения, постигнати чрез своето образование. По този критерий специалистите по подбор отново считат, че кандидатите не са подготвени на нужното ниво.

Таблица 16

**Съгласни ли сте, че подготовката на кандидатите
за интервю не е на ниво?**

	Честота	Процент	Действителен %	Кумулативен %
Данни				
Напълно несъгласен	4	22,2	22,2	22,2
По-скоро несъгласен	2	11,1	11,1	33,3
Не мога да преценя				
По-скоро съгласен	9	50,0	50,0	83,3
Напълно съгласен	3	16,7	16,7	100,0
Общо	18	100,0	100,0	

Всички тези проблеми очертават една много специфична област на липса на компетентност в хората, когато те излизат на пазара на труда. Този проблем е още по-характерен за младите хора, чиято липса на опит лесно ги обезкуражава след серия от провали на трудовия пазар. Тук се очертават няколко проблемни области:

- липса на вяра в собствените сили;
- насаждане на мнение, че всичко става с „препоръки”;
- образованието започва да се пренебрегва;
- липса на желание за допълнителна квалификация и усъвършенстване.

Таблица 17

**Съгласни ли сте, че „кариерното образование“
ще подпомогне Вашата работа?**

	Честота	Процент	Действителен %	Кумулативен %
Данни Напълно несъгласен	0	0	0	0
По-скоро несъгласен	0	0	0	0
Не мога да преценя	0	0	0	0
По-скоро съгласен	8	44,4	44,4	44,4
Напълно съгласен	10	55,6	55,6	100,0
Общо	18	100,0	100,0	

Ето защо анкетираните специалисти по управление на човешките ресурси в банковия сектор са единодушни, че „кариерното образование” би облекчило тяхната работа.

Всички анкетиранни, независимо от оценките за отделните въпроси, са категорични в отговора на въпроса, дали „кариерното образование“ би помогнало на тяхната работа. Въпреки тези резултати, разходите, които организациите правят за подбор на кадри, еднозначно са оценени от анкетираните, като не толкова високи. По-скоро се наблюдава лек превес на несъгласие.

Таблица 18

Считате ли, че средногодишните разходи за подбор са високи?

	Честота	Процент	Действителен %	Кумулативен %
Данни Напълно несъгласен	3	16,7	16,7	16,7
По-скоро несъгласен	7	38,9	38,9	55,6
Не мога да преценя	0	0	0	55,6
По-скоро съгласен	4	22,2	22,2	77,8
Напълно съгласен	4	22,2	22,2	100,0
Общо	18	100,0	100,0	

Причините за подобни резултати вероятно се дължат на изкривяване, тъй като тук може да се открие „субективизъм” при оценките. Той се дължи на факта, че всеки подсъзнателно желае да докаже, че „върши много работа за малко пари”.

Друг аспект на проучването е оценка на текучеството, разходите, които то генерира, както и оценка на разходите за обучение. На въпроса – съгласни ли сте с твърдението, че хората често биват освобождавани, след изтичане на изпитателния срок – значителна част от специалистите отговарят, че са по-скоро несъгласни, повече от 27%. Разбира се, повече от 50% са отговорили, че са по-скоро съгласни. Трябва да отбележим обаче, че към настоящия момент това се дължи на спецификата на сектора. Икономиката на България все още е изключително нестабилна – не се наблюдава онзи икономически подем, който се очаква да изведе държавата от тежките последици на финансовата и икономическата криза от 2008 г. Напротив, вътрешнофирмената и банковата задлъжнялост на бизнеса е със застрашителни размери. Много голяма част от клиентите на банките вече ги няма или са с ограничени възможности. Както отбелязахме в началото на параграфа, за този ограничен клиентски потенциал се борят общо 30 банки. Именно поради високите цели и малките възможности на пазара се налага честа ротация на кадри, които не могат да изпълнят изискванията към тях. Ето защо сравнително голямото текучество на хора през първите шест месеца (изпитателния срок на новоназначените служители) в този сектор се дължи преди всичко на усложнената икономическа конюнктура в страната.

Таблица 19

Считате ли, че средногодишните разходи за подбор са високи?

	Честота	Процент	Действителен %	Кумулативен %
Данни Напълно несъгласен	5	27,8	27,8	27,8
По-скоро несъгласен	3	16,7	16,7	44,4
Не мога да преценя	0	0	0	44,4
По-скоро съгласен	9	50,0	50,0	94,4
Напълно съгласен	1	5,6	5,6	100,0
Общо	18	100,0	100,0	

По отношение преценката, дали текучеството в организациите е голямо, резултатите са в абсолютен паритет, както може да се види от таблица 20. Това отново потвърждава тезата ни, че дори специалистите не могат коректно да преценят ситуацията в сегашната сложна обстановка.

Таблица 20

Считате ли, че текуещтo вoв Вaшaтa oргaнизaция e гoлямo?

		Честота	Процент	Действителен %	Кумулативен %
Данни	Напълно несъгласен	1	5,6	5,6	5,6
	По-скоро несъгласен	8	44,4	44,4	50,0
	Не мога да преценя	0	0	0	50,0
	По-скоро съгласен	8	44,4	44,4	94,4
	Напълно съгласен	1	5,6	5,6	100,0
	Общо	18	100,0	100,0	

Интересни са резултатите, получени за оценката на разходите за обучение на служителите в банковия сектор (вж. табл. 21). Отговорите на въпроса, дали определят разходите за обучение като високи, са много равномерно разпределени в двете крайности от напълно несъгласен, до напълно съгласен. Това равномерно, и на пръв поглед противоречиво разпределение на отговорите, може би се дължи отново на факта, че значителна част от специалистите в отделите по човешки ресурси разглеждат този въпрос от различна гледна точка.

Таблица 21

Считате ли, че средногодишните разходи за обучение са високи?

		Честота	Процент	Действителен %	Кумулативен %
Данни	Напълно несъгласен	5	27,8	27,8	27,8
	По-скоро несъгласен	4	22,2	22,2	50,0
	Не мога да преценя	0	0	0	50,0
	По-скоро съгласен	4	22,2	22,2	72,2
	Напълно съгласен	5	27,8	27,8	100,0
	Общо	18	100,0	100,0	

Допускаме, че съгласните с това твърдение са онези, които пречупват разходите през призмата на тяхната ефективност, т.е. че парите и усилията не дават желанието от тях резултат. Докато втората група пречупват въпроса през субективната си преценка за обема работа, който извършват, и разходите, които се отпускат за тези отдели.

По отношение на разходите за адаптация (вж. табл. 22) анкетираните са дали почти сходни резултати, с лек превес на несъгласните. Причината за подобно твърдение може да се търси във факта, че разходите за адаптация не са явни разходи, които се включват в годишния план на отдела по човешки ресурси. Въпреки това, предвид оценките за текучеството на персонала, можем да кажем, че скритите разходи за адаптация, измерени във времето, необходимо за приспособяване към работата, работната среда и колектива, са значителни, но недооценени от практиката.

Таблица 22

Считате ли че, средногодишните разходи за адаптация са високи

	Честота	Процент	Действителен %	Кумулативен %
Данни Напълно несъгласен	7	38,9	38,9	38,9
По-скоро несъгласен	5	27,8	27,8	66,7
Не мога да преценя	3	16,7	16,7	83,4
По-скоро съгласен	3	16,7	16,7	100
Напълно съгласен	0	0	0	100
Общо	18	100,0	100,0	

Като обобщение на казаното дотук, може да се приеме отговорът на въпроса – считате ли, че кариерното образование ще намали разходите Ви за подбор, обучение и адаптация – на който 44 % от всички анкетираните отговарят по скоро съгласни, а 50,00 % са напълно съгласни и само в един от анкетираните отдели, отговорът е, че не могат да преценят. Тези оценки, подсказват вероятността да съществува връзка между „кариерното образование” и разглежданите разходи на отделите по УЧР.

**Считате ли, че високото ниво на кариерното образование
ще намали разходите Ви?**

		Честота	Процент	Действителен %	Кумулативен %
Данни	Напълно не съгласен	0	0	0	0
	По-скоро несъгласен	0	0	0	0
	Не мога да преценя	1	5,56	5,56	5,56
	По-скоро съгласен	8	44,44	44,44	50,00
	Напълно съгласен	9	50,00	50,00	100,0
	Общо	18	100,0	100,0	

Търсенето на подобна зависимост, доказване на силата на връзката и нейната посока се явяват следващ етап от методиката на изследването ни.

Доказване чрез статистически хипотези наличието на взаимовръзка между „ниво на кариерното образование” и „разходите за подбор, обучение и адаптация на персонала“ ще бъде реализирано с вече описаната методика. На първо място е важно отново да изведем хипотезата и хипотезираните променливи.

Хипотезата ни гласи, че съществува значима (негативна) връзка между нивото на кариерно образование в средните и висши училища и разходите, които организациите правят за подбор обучение и адаптация. В тази връзка:

- а) Зависимата променлива в нашето изследване – това са разходите за подбор, обучение и адаптация, представени на интервална скала.
- б) Факторната променлива в нашето изследване – това е оценката на специалистите за нивото на кариерното образование, дадено в пет-рангова скала, с равни интервали между оценъчните рангове.
- в) Статистическата информация се осигурява от случайни извадки по метода на отзовалите се, от генерална съвкупност от 25 банкови институции.

С помощта на непараметричните тестове на Колмогоров–Смирнов извършваме проверка за нормалност на разпределението на значенията в статистическите редове.

За да докажем твърдението си, че „нивото на кариерното образование” оказва влияние върху разходите за подбор, обучение и адаптация на служи-

телите, ще се позовем на непараметрични статистически методи за доказване на хипотези и корелационни зависимости.

Нека дефинираме нулевата и алтернативната статистическа хипотеза, както следва:

H_0 – изследваният фактор не оказва закономерно влияние върху следствието;

H_1 – изследваният фактор оказва съществено влияние върху следствието.

Фиксираме риска за грешка от първи род на $\alpha=0.05$, въпреки че можем да приемем и по-висока стойност, предвид факта, че извадката е сравнително малка.

Нека първо с помощта на непараметричните тестове на Колмогоров–Смирнов да проверим наличието на нормално разпределение при зависимата променлива.

Таблица 24

Единичен непараметричен тест на Колмогоров–Смирнов

		Средногодишни разходи ПОА
N		18
Нормални Параметри ^a	Mean	3,83
	Std. Deviation	,786
Екстремални значения	Абсолютни	,244
	Положителни	,244
	Отрицателни	-,195
Колмогоров–Смирнов Z		1,037
Asymp. Sig.		,233

Предвид резултатите от непараметричният тест, както и възприетият риск за грешка от първи род, можем да кажем, че $\alpha < \text{Sig}$, което показва, че разпределението е различно от нормалното. Това подсилва обосновката за използването на споменатите в методиката коефициенти и подходи за доказване на хипотезата.

χ^2 -тест

	Стойност	Степен на свобода	Asymp. Sig. (2-sided)
Пирсън χ^2	10,286 ^a	4	,036
Бр. на валидните стойности	18		

За да бъде отхвърлена нулевата хипотеза H_0 , трябва $\chi^2_{\text{emp}} > \chi^2_{(\alpha, \nu)}$ или полученият в таблицата коефициент $\text{Sig} > \alpha$. Изчислената емпирична $\chi^2_{\text{emp}} = 10.286$, а $\text{Sig} = 0.036$. Теоретичната $\chi^2_{(\alpha, \nu)}$ характеристика се определя по таблица³⁷ и възлиза на 9,488, при степен на свобода $\nu = (3-1)(3-1)=4$. Следвайки логиката на анализа, можем да кажем, че H_0 – изследваният фактор не оказва закономерно влияние върху следствието, категорично се отхвърля, и се приема H_1 – изследваният фактор оказва съществено влияние върху следствието, чрез което се потвърждава, че между зависимата и независимата променлива съществува зависимост, поради което е необходимо да намерим силата на тази връзка, с помощта на непараметричните корелационни коефициенти.

Тестът, който правим чрез корелационния анализ, ще покаже нейната сила. Данните отново са обработени със статистически софтуер, а резултатите са поместени в таблица 26.

Таблица 26

Корелационни коефициенти

		Стойност	Approx. Sig.
Номинални	Фи	,756	,036
	Крамър V	,535	,036
Ординални	Спирман корелация	,585	,011 ^c
Бр.валидни стойности		18	

³⁷ Радилев, Д., В. Хаджиев, С. Жекова. Статистика. Варна: Наука и икономика, 2010, с. 444.

От получените резултати се вижда, че за всички непараметрични коефициенти, Фи, Крамър и Спирмън, $\text{Sig} < \alpha$, което показва значимостта на коефициентите. Корелационната зависимост между зависимата и независимата променлива е изразена с коефициента на корелация на Спирман, който се оказва подходящ, предвид използваните скали е със стойност 0.585. Сравнено с таблицата³⁸ за значенията на коефициентите на корелация можем категорично да твърдим, че силата на връзката е „значителна”. Разбира се, дори да има известни колебания, породени от малкия размер на извадката, считаме, че тази връзка и нейната сила са безспорни. Близка е стойността и на коефициента на Крамър, но можем да кажем, че при коефициента на Фи се наблюдава значително разминаване, което се дължи преди всичко на факта, че той е по-подходящ за друг тип рангови скали.

Препоръките от направеното изследване могат да се сведат до:

- изграждане на система за кариерно образование, която да се реализира на национално, регионално и институционално ниво;
- професионална и образователна ориентация на хората от ранна детска възраст;
- повишаване на гъвкавите умения на хората за включване на пазара на труда;
- активно включване на хората в програми за „обучение през целия живот”;
- изграждане на устойчиви връзки между образование и практика и др.

Доказаната хипотеза дава основание да се твърди, че повишаването на грамотността на получилите средно или висше образование чрез „кариерно образование“ ще доведе до икономии на разходи за подбор, обучение и адаптация при работодателите, т.е. това би повишило качеството на професионалната реализация на индивидите, ефективността на разходите на работодателите за персонал и др.

³⁸ Хаджиев, В. и др. Статистически и иконометричен софтуер. Варна: Наука и икономика, 2009, с. 117.

Заклучение

Развитието на обществените отношения, конкуренцията не само между бизнес организациите, но и между хората, са ясен индикатор за повишаващите се изисквания към търсещите работа. Повишаването на уменията и подготовката на търсещите работа за адаптацията им към променящите се условия са от особено значение за успеха.

В обобщение на направеното изследване трябва да изведем на преден план доказаната връзката между нивото на кариерно образование и разходите, които фирмите правят за подбор, обучение и адаптация на своите кадри. Данните от направеното проучване недвусмислено показват необходимостта от засилване на подобно обучение, с цел подготовка на хората да излязат на пазара на труда. Както вече беше описано, опитите в тази посока в България са по-скоро стихийни, а ентузиазмът на работещите за тази кауза спада след серия от разочарования. Повишаването на компетентността на хората за планиране на кариерата, за изготвяне на самооценка, изследване на алтернативите и търсене на работа са само начална стъпка в правилната посока. Уменията за презентирание на знанията и уменията си чрез правилна подготовка на документи, както и поведението им по време на интервюта за работа, са от особено значение за техния успех. Подготовката и възпитаването на социални умения са сред важните фактори за лесната адаптация на хората в работна среда и колектив. Работата в тези направления ще увеличи както шанса на хората за бързо и лесно намиране на подходящата за тях работа, така и ще облекчи натовареността и разходите на отделите по УЧР.

АНКЕТА

1. Какъв е средногодишният брой кандидатури за работа, които обработвате във Вашата организация?

- До 500
- От 501 до 1500
- От 1501 до 3000
- От 3001 до 5000
- Над 5000

2. Какъв процент от кандидатурите се оказват напълно неподходящи за обявената позиция?

- До 15%;
- От 16% до 25%
- От 26% до 50 %
- От 51% до 75%
- Над 76%

3. Според вас има ли кандидати, които напълно не разбират изискванията Ви от обявата за работа?

- До 15%
- От 16% до 25%;
- От 26% до 50 %;
- От 51% до 75%
- Над 76%

4. Съгласни ли сте с твърдението, че кандидатите нямат компетентности за планиране на професионалната кариера?

- Напълно несъгласен
- По-скоро несъгласен
- Не мога да преценя
- По-скоро съгласен
- Напълно съгласен

5. Съгласни ли сте с твърдението, че кандидатите не се съобразяват с посочените в обявата изисквания към тях и „стрелят в тъмното“?

- Напълно несъгласен
- По-скоро несъгласен
- Не мога да преценя
- По-скоро съгласен
- Напълно съгласен

6. Съгласни ли сте с твърдението, че кандидатите не могат да си направят „самооценка“?

- Напълно несъгласен
- По-скоро несъгласен
- Не мога да преценя
- По-скоро съгласен
- Напълно съгласен

7. Съгласни ли сте с твърдението, че кандидатите не могат да подготвят добре своите CV-та?

- Напълно несъгласен
- По-скоро несъгласен
- Не мога да преценя
- По-скоро съгласен
- Напълно съгласен

8. Съгласни ли сте с твърдението, че кандидатите не могат да подготвят добре своите мотивационни писма?

- Напълно несъгласен
- По-скоро несъгласен
- Не мога да преценя
- По-скоро съгласен
- Напълно съгласен.

9. Кои са основните канали, чрез които се опитвате да достигнете до потенциалните кандидати (посочете повече от едно)?

- Уебсайтове на организациите
- Уебсайтове за обяви

- Специализирани издания
- Ежедневници
- Чрез препоръки
- Други (Моля, посочете!)

10. Съгласни ли сте, че повишаването на уменията на кандидатите за подготовка на документи, за преценка на съответствието на личните им качества и умения с изискванията ще облекчи Вашата работа?

- Напълно несъгласен
- По-скоро несъгласен
- Не мога да преценя
- По-скоро съгласен
- Напълно съгласен

11. Съгласни ли сте с твърдението, че подготовката на кандидатите за интервю не е на ниво?

- Напълно несъгласен
- По-скоро несъгласен
- Не мога да преценя
- По-скоро съгласен
- Напълно съгласен

12. Съгласни ли сте, че често служители биват освобождавани след изтичане на изпитателния срок?

- Напълно несъгласен
- По-скоро несъгласен
- Не мога да преценя
- По-скоро съгласен
- Напълно съгласен

13. Кои са най-често срещаните проблеми с Вашите кандидати (посочете повече от едно)?

- Липсва теоретична подготовка
- Липсва практическа подготовка
- Липса на лични качества, търсени от работодателя
- Липса на гъвкави умения за пазара на труда

- Липса на умения
- Липса желание за работа
- Липса на желание за развитие

14. Съгласни ли сте с твърдението, че текучеството във Вашата организация е голямо?

- Напълно несъгласен
- По-скоро несъгласен
- Не мога да преценя
- По-скоро съгласен
- Напълно съгласен

15. Колко седмици според Вас са необходими за адаптация на новоназначен служител?

- До 1 седмица
- От 2 – 3 седмици
- От 4 – 5 седмици
- От 6 – 7 седмици
- Над 8 седмици

16. Колко от новоназначените служители се обучават допълнително?

- Всеки нов служител
- По преценка на прекия ръководител
- Много рядко се налага обучение
- Никога не се налага

17. Съгласни ли сте, че средногодишните разходи за подбор във Вашата организация са високи?

- Напълно несъгласен
- По-скоро несъгласен
- Не мога да преценя
- По-скоро съгласен
- Напълно съгласен

18. Съгласни ли сте, че средногодишните разходи за обучение във Вашата организация са високи?

- Напълно несъгласен
- По-скоро несъгласен
- Не мога да преценя
- По-скоро съгласен
- Напълно съгласен

19. Съгласни ли сте, че средногодишните разходи за адаптация във Вашата организация са високи?

- Напълно несъгласен
- По-скоро несъгласен
- Не мога да преценя
- По-скоро съгласен
- Напълно съгласен

20. Съгласни ли сте с твърдението, че повишаването на кариерната образованост на Вашите кандидати ще намали разходите ви за подбор, обучение и адаптация на персонала?

- Напълно несъгласен
- По-скоро несъгласен
- Не мога да преценя
- По-скоро съгласен
- Напълно съгласен

21. Как бихте оценили нивото на „кариерно образование“ на кандидатствашите във Вашата организация?

- Напълно незадоволително
- По-скоро задоволително
- Не мога да преценя
- По-скоро задоволително
- Напълно задоволително

22. Разходите на Вашата организация за подбор, обучение и адаптация могат да се причислят към следния интервал?

- До 50 000 лв.
- От 50 001 до 100 000 лв.
- От 100 001 до 150 000 лв.
- От 150 001 до 200 000 лв.
- Над 200 001 лв.

Вие сте представител на

Използвана литература

1. **Василев, Д., Я. Мерджанова.** Теория и методика на професионалното ориентиране. София: Св. Климент Охридски, 2011.
2. **Колева, Р. и др.** Началото на пътя. София: Отворено Образование, 1998.
3. **Колева, Ст. и др.** Управление на човешките ресурси. София: УНСС, 2012.
4. **Мерджанова, Я. и др.** Институции и субекти на пазара на труда. София: Св. Климент Охридски, 2004.
5. **Рашева-Мерджанова, Я., М. Богданова.** Европейско кариерно образование и националната перспектива. София: Авангард-Прима, 2012.
6. **Султана, Р.** Международна конференция „Мотивация за развитие”, София, 10–12 Октомври 2012.
7. **Стоун, Ш.** Научните изследвания върху ориентирането в средното образование: британският опит. // Педагогика, №4, 1994.
8. **Радилов, Д., В. Хаджиев, С. Жекова.** Статистика. Варна: Наука и икономика, 2010.
9. **Хаджиев, В. и др.** Статистически и иконометричен софтуер. Варна: Наука и икономика”, 2009.
10. **Чипева, С.** Статистически анализ на категорийни данни с SPSS. София: Стопанство, 2005.
11. **Carns, M., A. Carns.** Career Counseling. Texas: Brooks/Cole Publishing Company, 1998.
12. **Powell, R.** Career Planning Strategies. Kendall/Hunt Publ., 2004.
13. **Williamson, E.** Counseling Adolescents. New York: McGraw-Hill, 1950.

14. **Super, D.** Vocational Development Theory: Persons, Positions, and Process. // Counseling Psychologist, Vol. 1, №1q, 1969.
15. **Ginzberg, E. at al.** Occupational Choice: An Approach to a General Theory. New York: Columbia University Press, 1951.
15. **Holland, J.** The Psychology of Vocational Choice. Blaisdell: Waltham, 1966.
16. **Nachmann, B.** Childhood Experience and Vocational choice in Law, Dentistry and Social Work. // Journal of Counseling Psychology, Vol. 7, №4, 1960.
17. **Segal, S.** A Psychoanalytic Analysis of Personality Factors in Vocational Choice. // Journal of Counseling Psychology, Vol. 8, №3, 1961.
18. **Galinski, M.** Personality Development and Vocational Choice of Clinical Psychologist and Physicists. // Journal of Counseling Psychology, Vol. 9, №4, 1962.
19. **Bordin, E., B. Nachmann, S. Segal.** An Articulated Framework for Vocational Development. // Journal of Counseling Psychology, Vol. 10, №2, 1963.
20. **Hollingshead, A.** Elmtown's Youth. New York: John Wiley, 1949.
21. **Tolbert, E.** Counseling for Career Development. Dallas: Houghton Mifflin, 1980.
22. http://www.mon.bg/left_menu/registers/vishe/registar.html
23. <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home>
24. www.minedu.government.bg/opencms/export/sites/mon/left_menu/documents/documentsproject/2012/proekt_strategy-youth_2012-2020.pdf

THE INTERRELATION BETWEEN CAREER EDUCATION AND THE COSTS OF SELECTION, TRAINING AND ADAPTATION OF EMPLOYEES

Chief Assist. Prof. Dr Yordan Ivanov

Abstract

The dynamics of socioeconomic processes in recent years has posed to people a serious issue caused by the lack of capabilities for adaptation to the new reality. The change in the requirements towards the workers and administrative staff caused by the rapid development of technology, as well as that after the economic crisis of 2008, has put on the agenda the questions of raising the level of "career education" among people aimed at

improving the skills for adaptability under the turbulent changes on the labour market in recent years.

That is why the present publication is dedicated to the search for correlation of the level of preparation of the people leaving educational institutions for successful realization on the labour market, and the costs, which the organizations incur on the selection, training and adaptation of their employees. The main proposition is that the purposeful effort and the purposeful spending of resources in career education in the secondary and higher schools would improve the quality of the professional realization of individuals (in its various dimensions and benefits: from the viewpoint of the individual, the employer and society respectively).

DAS VERHÄLTNIS ZWISCHEN DER KARRIEREBILDUNG UND DEN AUSGABEN FÜR DIE AUSWAHL, DIE AUSBILDUNG UND DIE ANPASSUNG VON ANGESTELLTEN

Hauptass. Dr. Yordan Ivanov

Zusammenfassung

Die Dynamik der sozialen und wirtschaftlichen Prozesse in den letzten Jahren hat die Menschen vor ein ernsthaftes Problem gestellt, das aus den unzulänglichen Möglichkeiten zur Anpassung an die neue Realität resultiert. Der Wandel in den Anforderungen an Arbeiter und Angestellte, der sich aus der schnellen Entwicklung der Technologien ergab, sowie nach der Wirtschaftskrise von 2008, stellte Fragen in den Vordergrund, die das Niveau der "Karrierebildung" von Menschen betrifft, die das Ziel verfolgt, die Fähigkeiten der Menschen zur Anpassung an turbulente Veränderungen auf dem Arbeitsmarkt in den letzten Jahren zu verbessern.

Daher widmete sich die vorliegende Studie der Untersuchung des Verhältnisses zwischen dem Niveau der Vorbereitung von den Leuten, die deren Bildung abschließen, und den Ausgaben, die die Organisationen betätigen, um ihre Angestellte auszuwählen, auszubilden und anzupassen. Die Hauptthese lautet, dass zielgerichtete Bemühungen und zielgerichtete Verwendung von Ressourcen für die Karrierebildung in den Mittel- und Hochschulen die Qualität der beruflichen Ausbildung der Individuen verbessern würde (in deren diversen Dimensionen und Nutzen: vom Gesichtspunkt des Arbeitnehmers, des Arbeitgebers und der Gesellschaft).

ВЗАИМОСВЯЗЬ КАРЬЕРНОГО ОБРАЗОВАНИЯ И РАСХОДОВ НА ПОДБОР, ОБУЧЕНИЕ И АДАПТАЦИЮ СЛУЖАЩИХ

Гл. асс. д-р Йордан Иванов

Резюме

Динамика социально-экономических процессов в последние годы вызвала серьезную проблему, связанную с отсутствием возможностей адаптации людей к новой реальности. Изменения в требованиях к рабочим и служащим, вызванных ускоренным развитием технологий, а также изменения, связанные с экономическим кризисом 2008 г., поставили на повестку дня вопросы повышения степени „карьерного образования” людей, направленного на повышение умений адаптивности в условиях турбулентных перемен на рынке труда за последние годы.

Вот почему настоящая публикация посвящена поиску взаимосвязи между уровнем подготовки выпускников образовательных институций к успешной реализации на рынке труда и расходами организаций на подбор, обучение и адаптацию своих служащих. Основная идея в том, что целенаправленные усилия и целенаправленное расходование ресурсов на карьерное образование в средней и высшей школе смогли бы улучшить качество профессиональной реализации индивидуума с учетом различных измерений и аспектов выгоды: с учетом индивидуума, работодателя и общества.

Съдържание

Въведение	152
1. Необходимостта от карьерно образование в контекста на проблемите пред трудовия пазар в България	155
2. Карьерно образование – същност, цел, обхват и значение	160
2.1. Същност, цели и значение на карьерното образование	162
2.2. Теории на карьерното образование	170
2.3. Принципи, върху които се гради концепцията за карьерното образование	175
2.4. Опитът в Европа	176
2.5. Обхват на карьерно образование в България	178
3. Разходи за подбора, обучението и адаптацията в организацията	180

4. Взаимовръзката между разходите за подбор, обучение	
и адаптация на персонала и „кариерното образование”	186
4.1. Методика на изследването	186
4.2. Резултати от изследването	189
Заключение	203
Приложение 1	204
Използвана литература	209
Резюме на английски език	210
Резюме на немски език	211
Резюме на руски език	212

**ИНОВАЦИОННА АКТИВНОСТ В ИНДУСТРИАЛНИТЕ
ПРЕДПРИЯТИЯ ОТ ВАРНЕНСКА ОБЛАСТ
ЗА ПЕРИОДА 2009–2013 ГОДИНА**

Гл. ас. д-р Пламен Павлов

**Рецензенти: проф. д-р ик. н. Йордан Коев
доц. д-р Благо Благов**

Увод



Иновациите са навлезли в ежедневието на хората от всяка възраст. Значимостта им е такава, че историците и археолозите днес дефинират общите периоди от човешката история по отношение на иновациите, които са ги отличавали, като каменна, бронзова, желязна, индустриална епоха, атомен век, епохата на цифровите технологии и така нататък. Всеки един от тези етикети се отнася до технологиите, но всъщност иновациите са много по-обхватно понятие. Влиянието им може да се види в продължение на векове в различни области на човешката дейност като архитектура, военно дело, медицина, селското стопанство, изкуство и т.н.

Независимо че терминът „иновация” е възникнал много по-рано, той става популярен през втората половина на XX век. Днес се използва изключително често и е обект на университетски курсове, научни изследвания, книги, статии и т.н. Иновациите са катализатор на икономическия прогрес и националната конкурентоспособност. Правителствата и бизнесът постоянно търсят иновации и периодично се стартират програми за тяхното насърчаване. Самите дейности, водещи до реализиране на иновации, са популярни като иновационна активност. В този смисъл, **предмет на изследване** в сту-

дията е иновационната активност на предприятията от индустриалния сектор във Варненска област. Изследването е фокусирано върху дружествата или техните звена, които извършват дейност в региона на Варна и околността, и в тази връзка **обект** на изследване са индустриални предприятия от Варненска област.

Основната научна цел на студията е след теоретично изясняване и анализ на иновационната активност в предприятията от индустрията във Варненска област да се направят изводи, които да са полезни за постигане на по-висока конкурентоспособност на фирмите.

Основните **задачи** на изследването, подчинени на неговата цел, са:

1. Разкриване на теоретико-методическите аспекти на иновациите и иновационната активност.
2. Определяне на равнището на иновационната активност в индустриалните предприятия от Варненска област.

Методическите основи на изследването в студията са базирани на системния подход. При решаването на поставените научни задачи са използвани различни изследователски методи и подходи, в това число методите на анализ и синтез, индуктивен и дедуктивен, на сравнение и на причинно-следствените връзки, както и системен, комплексен, интегриран, интердисциплинарен и исторически подход. За набиране и регистрация на статистическите данни са използвани методите на анкета и интервю (неструктурирано и ненасочено, лично).

За изясняване на теоретико-методологическите аспекти на иновационната активност са проучени и систематизирани широк кръг научни публикации на български и чуждестранни автори в областта както на иновациите, така и на технологичните промени, стратегическия мениджмънт и т.н. За разработването на инструментариума на изследването са проучени публикации на Европейската комисия и ОИСР, на Евростат, на водещи български и чужди учени в съответната област, намерили място в редица цитирани в разработката документи. При оценката на иновационната активност в българските индустриални предприятия са използвани първични и вторични данни, в това число, освен информацията от индустриалните предприятия, участвали в изследването, също и официални данни от НСИ, Евростат,

ОИСР, както и такива от други официални национални и международни източници.

Съществуват **ограничения** по отношение на проучванията в студията. Дотолкова, доколкото изследването в глава втора се отнася за Варненска област и е базирано на извадка, направените изводи могат да се приемат като отнасящи се за предприятията от региона, но без да имаме претенции за механичното им пренасяне към абсолютно всички индустриални предприятия в страната.

1. Същност на иновациите

Разбирането за същността и съдържанието на иновациите се променя драстично през последните тридесетина години. В днешно време с нарастваща скорост се развиват нови технологии, икономиките се характеризират с непрекъснати промени и всички тези предизвикателства трябва да се осъзнаят и възприемат от обществото.

В съвременните условия, конкурентоспособността на определена страна, регион или фирма зависи предимно от размера на инвестициите в проучвания, ноу-хау, технологии, които позволяват да бъде извлечена максимална печалба от тях под формата на реализация на пазара на нови продукти и услуги. Иновациите могат да спомогнат да се спре замирането на традиционни отрасли чрез увеличаване на производителността и да предложат нови, по-ефикасни методи на работа.

Иновациите се третират като синоним на успешно производство, на асимилация и експлоатация на новостите в икономическата и социална сфера. Те решават по нов начин съществуващите проблеми, което създава възможности за по-ефективно задоволяване на потребностите на обществото.

Иновациите имат множество роли в предприятията. Те са водещи по отношение на дългосрочните цели на фирмата. Стоят в основата на обновлението на различните индустрии и на развитието на новите отрасли в икономиката. С иновациите се свързват и обновлението, и увеличаване на асортимента от продукти и услуги, навлизането на нови пазари, усвояването на нови процеси, методи, техники и технологии на производство, доставки и дистрибуция, промените в управлението, организацията и условията на работа.

Иновацията е основна предпоставка за ръст и конкуренто-способност¹. За движещ мотив на иновациите и иновационната дейност на предприятията се приема преди всичко преследването на печалба, както и заемане на по-голям пазарен дял, повишаване имиджа на фирмата, задоволяване на възникали нови потребности у потребителите и т.н.².

Понятието „иновация“ произхожда етимологично от латинските думи – „in“ (във) и „novus“ (нов), и означава нововъведение, въвеждане на новости.

Съвременното теоретично изясняване на понятието „иновация“ започва от австро-американския икономист Йозеф Шумпетер. В книгата „Теория на икономическото развитие“ още през 1911 година³, той описва иновационните процеси като „създаване на нови комбинации“, а в по-късните си трудове въвежда и самото понятие „иновация“. Според Шумпетер иновацията се възприема като широко понятие, обхващащо технологичното обновление на производството, внедряването на нов тип продукция, използване на нови видове суровини, промени в самата организация на производството.

В икономическата литература не съществува единство във възгледите на различните автори, работили в тази област не само по използваните понятия, но и по съдържанието, влагано в тях. Съществуват и множество определения на понятието „иновация“, като повечето от авторите акцентират на новостта и важността ѝ от гледна точка на фирмата.

¹ **Edquist, C., M. McKelvey.** Systems of Innovation: Growth, Competitiveness and Employment. Vol. II. Northampton: Edward Elgar Publishing, 2000; **Lundvall, B.** Innovation, Growth and Social Cohesion: The Danish model. Northampton: Edward Elgar Publishing, 2002; **Porter, M., M. Kramer.** The Competitive Advantage of Corporate Philantropy. // Harvard Business Review, Dec. 2002, Harvard Business School Publishing Corporation 2002.

² **Jaffe, A.** Tecnological Opportunity and Spillovers of R&D: Evidence from Firms' Patents, Profits, and Market Value. // The American Economic Review, 1986, p. 984; **Bronwyn, H.** Innovation and Market Value. // NBER Working Paper Series, Vol. w6984, Feb. 1999; **Grossman, G., E. Helpman.** Endogenous Innovation in the Theory of Growth. // Journal of Economic Perspectives, Vol. 8, Nov. 1994, pp. 23–44.

³ **Shumpeter, J.** Capitalism, Socialism and Democracy. New York: Harper&Row, 1975, p. 132.

В този смисъл иновацията е определяна като:

- изобретение, последвано от техническа и пазарна реализация⁴;
- нещо, което се прави за първи път, а подтик за това е новата идея⁵;
- успешно въвеждане на нещо ново, като например въвеждане на нови методи, техники и практики, или нови, или променени продукти и услуги⁶;
- приложена за първи път в практиката техническа реализация на нови научни знания или нови комбинации от съществуващи знания⁷.

В тази група определения се извежда на преден план новостта – изобретение, идея, знание и нейната техническа и технологична реализация, но освен от гледна точка на новостта, иновациите трябва да се разгледат и поради тяхната значимост както за потребителите, така и за развитието на фирмата.

За иновацията трябва да се каже също, че тя е „непрекъснато възобновяващ се творчески процес на създаване и реализиране на новости с качествени характеристики. Тя обхваща целия процес на творене, проектиране, адаптиране и използване. Иновацията е свързана с новаторска творческа дейност, която по нов начин комбинира съществуващите производствени фактори или изменя техните качества (...). Иновацията е нещо, което се прави за първи път, а подтиктът за това е новата идея”⁸. От казаното следва, че иновациите са и процес, който включва: научно изследване – индустриално развитие (развойна дейност) – производство (отначало пробно, после – редовно). Като резултат се постигат качествени промени в отделни отрасли на промишлеността или в други стопански дейности, или понякога, в цялото обществено-икономическо развитие⁹.

По отношение на иновациите може да се каже:

⁴ **Тончев, Г.** Иновационен мениджмънт. София, 1993, с. 19.

⁵ **Георгиев, Ив., Цветан Цветков.** Мениджмънт на фирмените иновации и инвестиции. София: Стопанство, 1997, с. 35.

⁶ <http://en.wikipedia.org/wiki/Innovations>, 2010.

⁷ **Димитров, Й.** Какво е иновация. // Икономика, 1995, с. 24–25.

⁸ **Ников, Ат.** Иновационна дейност – психологични измерения в образованието. София: Стопанство, 1997, с. 22–23.

⁹ **Райчевски, Г.** Иновации – конкурси – проекти – трансфер на технологии. 2006, с. 1 (<http://hs17.iccs.bas.bg/files/3.pdf>).

Първо, в почти всички случаи, те се пораждат от обществените потребности и са насочени към тяхното задоволяване. Подобно изискване се налага от необходимостта за пазарна реализация на иновациите, без която те се обезсмислят.

Второ, нужно е да се има предвид и фактът, че всяка иновация следва да предизвиква развитие и пазарно утвърждаване на съответната фирма, да ѝ осигурява по-добри финансово-стопански позиции, както и повишаване рентабилността при производствената дейност. В противен случай ще липсват мотиви и стимули за иновации в предприятията.

Според определение на Организацията за икономическо сътрудничество и развитие (ОИСР), иновациите са „подновяване и разширяване на гамата от продукти и услуги и свързаните с тях пазари; създаване на нови методи на проектиране, производство, доставка и разпространение; въвеждане на промени в управлението, организацията на труда, условията на работа и уменията на персонала”¹⁰.

От всичко казано дотук могат да бъдат направени следните **изводи относно иновациите:**

1. Иновацията е създаване, усвояване и реализация на нещо ново.
2. Иновацията не е статична, а процес, протичащ във времето с определен резултат.
3. Иновацията много рядко е еднократен процес и най-често се повтаря във времето.
4. Иновациите са предпоставка за развитието на фирмите и за промени в пазарните структури.
5. В резултат на различните иновации се задоволяват различни потребности на обществото и то по нов начин.
6. Иновациите са предпоставка за развитие на новите високотехнологични индустрии.
7. Иновациите са свързани както със стоките, услугите или пазарите, така и с управлението, организацията на труда и самите умения на персонала.

¹⁰ **Sopkova, E., S. Kostiviarova.** Evaluation of innovation activities of small and medium-sized businesses in Slovak Republic. // Perspectives of Innovations, Economics & Business, Vol. 3, 2009 (www.pieb.cz).

8. Иновациите се правят на всички етапи, като се започне от проектиране, производство, доставка и се стигне до разпространение на продуктите.

9. Иновации се правят във всички области на националното стопанство.

В крайна сметка можем да обобщим, че иновацията е процес, в резултат на който, посредством нова технология или нова по-ефективна организация, се създава, произвежда и внедрява на пазара нова или съществуваща, но със значително по-високи качествени характеристики, стока или услуга, или с подобро съотношение „цена (или разходи по производство и реализация) – качество“. Тя задоволява по нов начин нови или съществуващи потребителски нужди и стимулира развитието на новите технологични отрасли, а подтикът към иновации може да бъде нова идея, възникнала във фирмата, нови потребности у обществото или възможност за получаване на допълнителна печалба и пазарно предимство.

2. Същност на иновационната активност

Във връзка с иновационния процес и дейностите, които се извършват в предприятията, често се използва терминът „иновационна активност“, който понякога се приравнява със самите иновации, поради което следва да бъде изяснена и разликата между двете понятия и, разбира се, доколко те могат да се използват като взаимозаменяеми.

Под иновационна активност¹¹ се разбират такива научни, технологични, организационни, финансови и търговски действия от страна на предприятията, които се очаква да доведат до изпълнение на технологично нови или подобрени продукти (в това число стоки или услуги) или процеси¹². Казано по друг начин – това са дейностите, които водят до иновации. Някои от тези действия може да са силно иновативни, други не толкова, но така или иначе, те са необходими за постигане на крайния резултат – реализиране на иновации на пазара. Следователно връзката между равнище на иновациите и равнище на иновационна активност е много силна и влияейки на иновационната

¹¹ Точният превод е иновационна дейност – *innovation activity*, но в България е получил популярност терминът „иновационна активност“, както ще бъде използван по-нататък.

¹² <http://stats.oecd.org/glossary/detail.asp?ID=6863>

активност, реално може да се влияе върху равнището на иновациите. От друга страна, изследването на равнището на иновационната дейност в предприятията може да даде информация и за очакванията относно равнището на иновациите. В крайна сметка „иновационната активност“ не може да се приема като синоним на иновации, а по-скоро като дейности, водещи до иновации. Иновационните дейности включват и изследвания, и разработки (R&D), които може да не са пряко свързани с развитието на точно определена иновация.

Обща характеристика на иновационните активности е, че иновацията, за която те се реализират, трябва да бъде въведена на пазара. И тук става дума както за дейности, водещи до нови или подобрени продукти, така и за нови процеси, маркетингови или организационни методи. Всички те трябва да са реално приложени в дейността на фирмата.

Иновационните дейности се различават значително по своя характер при различните предприятия. Някои фирми се занимават с добре дефинирани иновационни проекти, като например разработване и въвеждане на нови продукти, докато други правят предимно подобрения на стоките или услугите, или процесите, които предлагат. Всъщност и двата вида предприятия може да бъдат отнесени към иновативните, защото иновацията може да се състои както от изпълнението на една значителна радикална промяна в продукт, услуга или процес, така и от серия от малки постепенни подобрения, които събрани заедно съставляват значителна промяна.

Под иновационна активност на предприятието се разбира също и комплексната характеристика на неговите иновационни дейности, включително:

- възприемчивост на предприятието по отношение на технически и организационни нововъведения;
- степен на интензивност на действия по установяване, въвеждане и комерсиализация на иновациите;
- способност да се мобилизират финансови, научни, технически и кадрови ресурси в необходимото количество и качество;
- способност да се гарантира успешното прилагане на избраните нови методи.

С други думи, иновационната активност характеризира готовността за обновяване на основните елементи на иновационната система, а именно

знания, технологии, технологично оборудване, информационни и комуникационни технологии и условия за тяхното ефективно използване.

Освен това, към иновационната активност може да се отнесат¹³:

- провеждане на научноизследователски дейности по разработка на иновационната идея, провеждане на лабораторни изследвания, изготвяне на образци;
- подбиране на необходимите видове суровини и материали за изработване на новите продукти;
- разработване на технологичния процес за изработване на новите продукти;
- проектиране, изготвяне, изпитване и усвояване на нова техника, необходима за изработване на новите продукти;
- разработка и внедряване на нови организационно-управленски решения по отношение на реализирането на новите продукти;
- изследване, разработване или придобиване на необходимите информационни ресурси и информационно обезпечаване на иновациите;
- подготовка, обучение, преквалификация и ако е необходимо, подбор на нов персонал, необходим за провеждане на изследванията и разработките;
- провеждане на дейности или придобиване на необходимата документация относно лицензиране, патентоване или придобиване на ноу-хау;
- организация и провеждане на маркетингови изследвания с цел реализиране на иновацията.

Изследването на иновационната активност може да е особено полезно по няколко причини. То осигурява информация относно различните видове иновационна дейност, която извършват предприятията, като например дали се занимават с научноизследователска и развойна дейност, дали закупуват знания и технологии под формата на лицензи или направо готово оборудване или ползват други външни знания. Може да се получат данни и относно

¹³ Сафронов, Н. Экономика предприятия (<http://books.efaculty.kiev.ua/ekpd/1/16/>, 21.05.2014).

обучение на служителите във връзка с развитието и внедряването на иновациите както и извършват ли се промени под формата на организационно-управленски иновации.

Количествените мерки за разходи, относно всяка иновационна дейност, са важна мярка за равнището на иновационната активност на предприятията, промишлеността и цялата икономика. Те могат да се използват, за да се изчисли възвръщаемостта на иновационните дейности. Някои от основни показатели, измерващи иновационната активност, са:

- дял на разходите за изследвания и разработки в общите разходи на дружеството;
- дял на иновативните продукти в обема на цялата продукция;
- дял на научно-техническия персонал в структурата на персонала на дружеството;
- съотношение между закупени и продадени технологии;
- коефициент на комерсиализация на интелектуална собственост;
- ефективност на разходите за изследвания и разработки.

Трябва да се отбележи, че иновационната активност не е задължително да представлява само изследователска и развойна дейност (R&D). Тя включва и редица дейности, като развитие и създаване на прототипи и пилотни серии при внедряване в производството на нови продукти, спомагателни дейности като обучение и подготовка на кадри за създаване на иновативна продукция, дейности, свързани с нови маркетингови или организационно-управленски и т.н.

Може да се обобщи, че под иновационна активност се разбират всички научни, технологични, организационни, финансови и търговски мерки, включително инвестициите в нови знания, които фактически водят или са предназначени да доведат до реализиране на иновации.

Високата иновационна активност е фактор, помагач на компаниите да подобрят своята производителност и конкурентоспособност. Иновационната активност на предприятието може да се разглежда като една от характеристиките на неговата цялостна бизнес активност.

Измерването на иновационната активност може да се извършва на различно равнище на управление, в зависимост от стоящите пред изследователите цели.

На макроикономическо равнище е необходимо да се събират статистически данни, позволяващи да се определя държавната иновационна политика. Методология за измерване на иновативна активност е намерила място в международните стандарти, а именно „Oslo Manual”¹⁴ и „Frascati Manual”¹⁵. Те са приети и действат в Организацията за икономическо сътрудничество и развитие (OECD). „Oslo Manual” представлява насоки за събиране и тълкуване на данни относно иновациите, а „Frascati Manual” е стандарт за анализиране на научноизследователска и развойна дейност (т.е. той е по-тесен стандарт, посветен на една от областите на иновациите). И двата показателя се прилагат на равнище „фирма“.

Във връзка с посочените „Oslo Manual” и „Frascati Manual” би следвало да се изяснят видовете дейности, отнасящи се към иновационна активност, а именно:

1. Научни изследвания и експериментални разработки

Основните видове изследвания могат да се класифицират на:

Фундаментални (научни) изследвания – в тях се генерират нови научни идеи и знания. Те обикновено имат универсален характер по отношение въздействието си върху техника, технология, организация, управление. Именно те предизвикват революционните изменения.

Приложни изследвания – при тях новите научни идеи се трансформират в приложни знания и получават по-конкретна определеност по отношение областите и начините на приложение. Крайният резултат от приложните изследвания може да бъде концепция за техническо, технологично или организационно приложение, принципи, рецепти, модели и др.

Експериментални разработки – тук приложните знания се доразвиват в конкретни проектно-конструкторски модели за съответните продукти и технологии и в сравнение с първите два компонента, определеността е по-голяма.

Английският термин „Research & Development” у нас може да се идентифицира с „научноизследователска и развойна дейност” (НИРД), „научно-

¹⁴ http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_PUBLIC/OSLO/EN/OSLO-EN.PDF (21.05.14).

¹⁵ http://www.tubitak.gov.tr/tubitak_content_files/BTYPD/kilavuzlar/Frascati.pdf (21.05.14).

изследователска и внедрителска дейност” (НИВД), „научни изследвания и разработки” (НИР) и „научноизследователски и опитно-конструкторски работи” (НИОКР). И четирите понятия се използват в българската литература като обединяващи за фундаментални и приложни изследвания и разработки.

Научноизследователска и развойна дейност (R&D) включва творческа дейност, предприета на системна основа, за да се увеличи обемът на знанията, включително знанията за човека, културата и обществото, и използването на този запас от знания за разработване на нови приложения.

Разработката на софтуер също може да се класифицира като научноизследователска и развойна дейност (R&D)–, ако тя се отнася до научен или технически напредък и/или разрешаване на научна или технологична нерешена ситуация в обществено икономическите отношения. Развитието на услугите също може да се класифицира като R&D, ако води до нови знания или включва използването на нови знания за разработване на нови приложения или процеси.

Създаването и изпитването на прототипи може да се класифицира като изследователска и развойна дейност, ако основната цел е да се положат основателни подобрения. Това често е една от най-важните фази на експериментално развитие на иновациите. Прототипът е оригинален модел (или изпитателен тест), който включва всички технически характеристики на новия продукт или процес. Приемане на прототип често означава, че е приключила експерименталната и започва следващата фаза на иновационния процес.

2. Други иновационни дейности, отнасящи се към иновационната активност

А. Подготовка на пазара за продуктови иновации. Тук се включват предварителни изследвания на пазара, пазарни тестове и старт на рекламната кампания за нови или значително усъвършенствани стоки и услуги.

Б. Обучение. Обучението може да бъде отнесено към иновационните дейности, когато е необходимо за създаване или производство и разпространение на даден иновационен продукт или процес. Например служителите в дадена фирма да могат да използват различни програми за Linux, след въвеждането на Linux базирана компютърна мрежа във фирмата. Но обучението не е иновационна дейност, когато не се отнася до нови продуктови, про-

цесни или други иновации във фирмата. Например ежегодно компютърно обучение или езикови курсове за персонала.

В. Дейности, отнасящи се до маркетингови и организационно-управленски иновации. Тук се включват дейности, свързани с разработването и прилагането на нови маркетингови методи, които не са използвани преди това от фирмата.

Към организационно-управленски иновационни дейности се включват разработването, планирането и изпълнението на нови организационни и управленски методи на работата, приложение на нови бизнес практики в организацията на работното място и във вътрешно-фирмената организация.

Г. Придобиване на машини, оборудване и софтуер, предназначени за правене на продуктови, процесни или други иновации.

Създаването на подходящи условия в икономиката за иновационната активност на фирмите е една от основните предпоставки за икономически ръст и повишаване конкурентоспособността на предприятията.

Няколко основни фактора оказват сериозно влияние върху равнището на иновационна активност на предприятията от една икономика. Това са: прилагането на законодателството в областта на интелектуалната собственост и защитата на конкуренцията; нивото на преките чуждестранни инвестиции, достъпът до финансиране, стимулите от страна на държавата за инвестиране в иновационни проекти, в това число и данъчното законодателство; размерът на предприятието, възрастта на машините и оборудването, образованието и квалификацията на персонала и особено на мениджмънта.

3. Анализ на иновационната активност в индустриалните предприятия от Варненска област за периода 2009–2013 година

По отношение методиката на изследването трябва да се каже, че в настоящия параграф се анализира иновационната активност в индустриалните предприятия от Варненска област на база информация от проведена анкета, за период от 5 години, в 37 индустриални дружества¹⁶ и на тази основа се правят изводи. Данните в изследването са за период от 5 години – 2009–2013

¹⁶ В изследванията са включени почти всички водещи и структуроопределящи за индустрията предприятия от Варненска област.

година. Петгодишният период на изследване позволява да се оцени иновационната активност в индустриалните предприятия от Варненски регион и да се разкрият тенденциите в тази област, свързани с влиянието, което е оказала икономическата криза и произтичащите от това проблеми. Основен метод за анализ на получените с анкетата информация е съпоставката на относителните дялове на избраните от респондентите отговори.

При изпълнение на поставената цел на изследването могат да се очертаят три изследователски хипотези:

Хипотеза 1: Повече от половината индустриални предприятия във Варненска област са иновационно активни.

Хипотеза 2: Повече от половината индустриални предприятия във Варненска област не са иновационно активни.

Хипотеза 3: По-голяма иновационна активност се наблюдава в големите предприятия от Варненска област.

Основни признаци, по които е проведено изследването, са: индустриален сектор, в който функционира предприятието; юридическа форма; връзката между големината на предприятията и иновационната активност; брой години, през които е отчитана счетоводна печалба; връзката между наличие или отсъствие на отдели (дирекции) НИРД или „Маркетинг” и свързаните с тях дейности, касаещи иновационната активност; наличие или отсъствие на дейности, отнасящи се до продуктови, технологични, организационно-управленски, в т.ч. маркетингови иновации; връзката между обучение на персонала, отнасящо се до иновационна активност и самата иновационна активност; получавани ли са външни финансиране или други стимули за извършване на иновационна дейност от изследваните предприятия; процент от разходите, заделени за нови продукти, технологии, оборудване, екипировка.

За да се постигне възможно най-висока степен на достоверност, са анкетирани предимно представители на мениджърските екипи или собствениците на бизнеса, тъй като те разполагат с най-голям обем информация, касаеща дейността на разглежданите дружества. Обхванати са предприятия от различни индустриални сектори, с различен брой персонал и различна юридическа форма. Извадката е съобразена с относителния дял на заетите в дружествата. В разгледаните 37 дружества от Варненски регион през 2013 година работят над 6 000 човека, т.е. повече от 20% от всички заети по тру-

дови правоотношения в индустриалните сектори във Варненска област¹⁷ в този период, което е предпоставка за сериозна представителност на изследването.

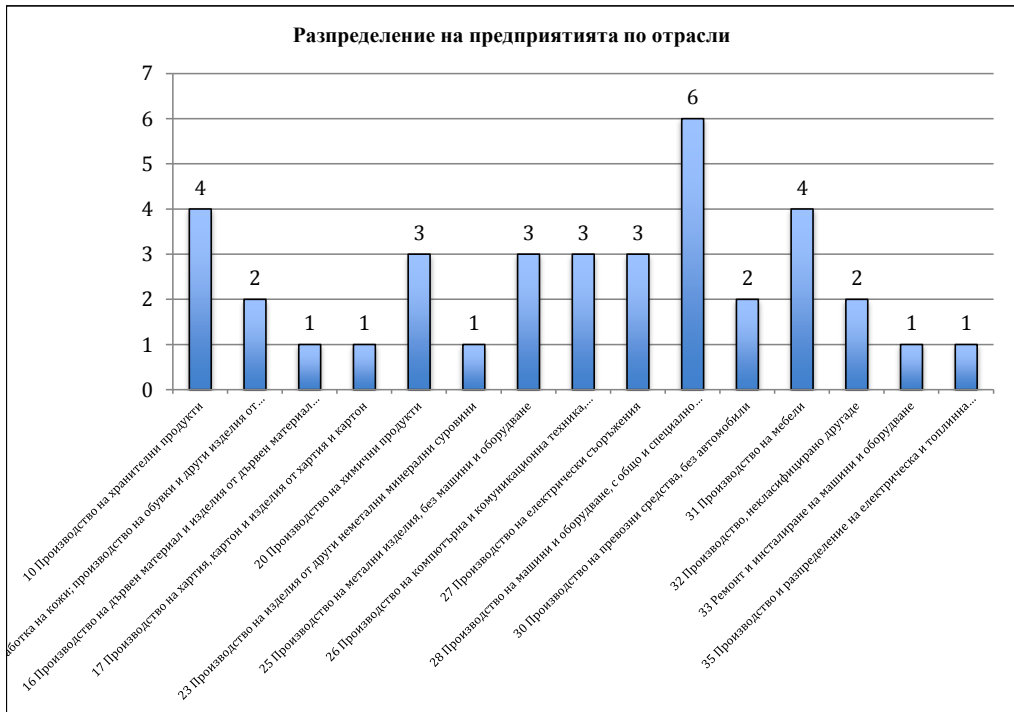
Разпределението по юридическа форма е, както следва: АД – 8 (21,62%), ООД – 17 (45,94%), ЕАД – 2 (5,41%), ЕООД – 10 (27,03%) (фиг. 2.1).



Фиг. 2.1. Разпределение на предприятията от извадката по юридическа форма

Според класификацията на икономическите дейности (КИД 2008) предприятията от извадката са разпределени в 15 различни индустриални сектора (фиг. 2.2). Най-много са те в сектори „Производство на машини и оборудване, с общо и специално предназначение” – 6, „Производство на хранителни продукти” – 4 и „Производство на мебели” – 4. По три фирми има от сектори „Производство на химични продукти”, „Производство на метални изделия, без машини и оборудване”, „Производство на компютърна и комуникационна техника, електронни и оптични продукти”, „Производство на електрически съоръжения” и т.н.

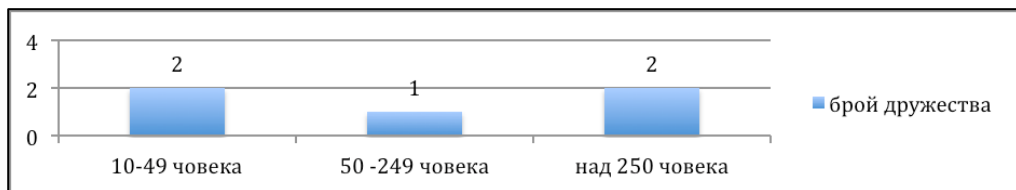
¹⁷ По данни от НСИ.



Фиг. 2.2. Разпределение на предприятията от извадката според класификацията на икономическите дейности от 2008 година

В пет от изследваните предприятия или 13,5% съществува отдел или звено, изпълняващо научноизследователски функции, а в 32 няма такова. В тези звена работят между 1 и 4 човека, а предприятията са с персонал, както следва – две с персонал над 250 човека, едно с персонал 50–249 и две с 10–49 (фиг. 2.3). В нито едно микропредприятие няма специално ангажиран персонал с научноизследователски дейности, което би следвало да ни насочи към правилото, че такъв тип дейност се извършва преди всичко в по-големи фирми, които в повечето случаи са и по-стабилни финансово.

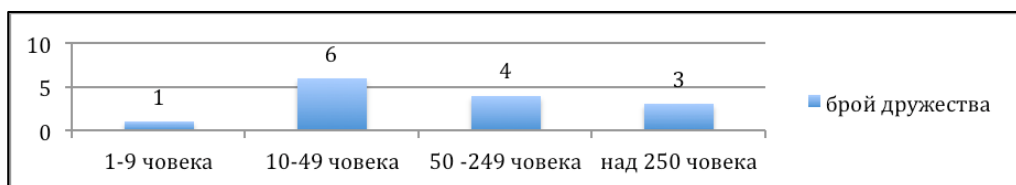
Предприятията с изследователски звена са в сектори „Производство на електрически съоръжения”, „Производство на хартия, картон и изделия от хартия и картон”, „Производство на мебели”, „Производство на дървен материал и изделия от дървен материал и корк, без мебели...”, „Производство на превозни средства, без автомобили”.



Фиг. 2.3. Брой предприятия, разпределени по големина на персонала, в които има звена за научноизследователска или подобна дейност

В 4 от предприятията с научноизследователско звено са отчитани печалби през няколко или всички години от изследвания период, а в 1 не са отчитани такива.

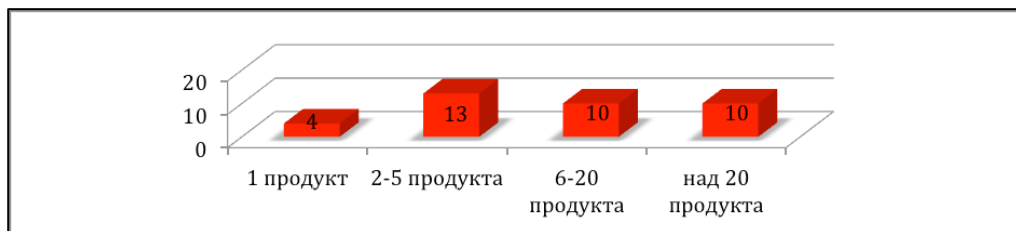
В 14 от изследваните предприятия или 37,84% има отдел (дирекция или департамент) „Маркетинг“ – значително повече от тези с научно-изследователски звена.



Фиг. 2.4. Брой предприятия с действащ отдел „Маркетинг“ в извадката

Половината, или 7 от изследваните предприятия с наличие на маркетингов отдел, са отчитали печалби през всички години, 6 дружества са били на печалба през няколко години (2–4), а само едно не е отчитало счетоводни печалби през целия период. Тоест тук връзката между финансовото състояние на фирмите и маркетинговата дейност е по-силна, в сравнение с връзката между отчитани печалби и научно-изследователската дейност, като, разбира се, този извод се отнася само за индустриалните предприятия от Варненска област.

Разпределението на предприятията според броя на произвежданите продукти е, както следва (фиг. 2.5):



Фиг. 2.5. Брой основни продукти, произвеждани от анкетиранията предприятия

Най-много са дружествата, които произвеждат между два и пет продукта, а именно 13 предприятия. Базирането на тази информация позволява формулиране на следния извод: в 46% от изследваните индустриални предприятия от региона се разчита на високо равнище на специализация на производството, а в 54% се разчита на диверсификацията за успешно позициониране на пазара.

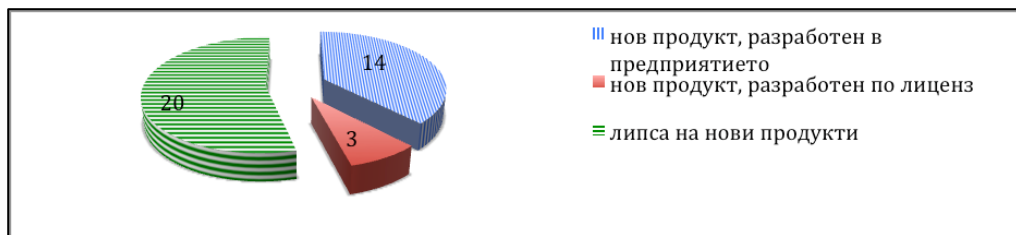
Според вида произвеждани продукти – за крайно потребление, за ползване от други предприятия или и двата вида, изследваните предприятия се разделят по начина, показан на фиг. 2.6.



Фиг. 2.6. Разпределение на предприятията според вида клиенти за продуктите, които предлагат на пазара

Най-много – 21 дружества, предлагат продукти и за двата типа потребители, 9 предлагат само такива, които се ползват от други предприятия, а 7 работят само за крайен потребител.

През изследвания период, в 17 от проучваните предприятия – или в 46%, е произведен принципно нов продукт, а в 20 – 54% не е произведен такъв (фиг. 2.7).



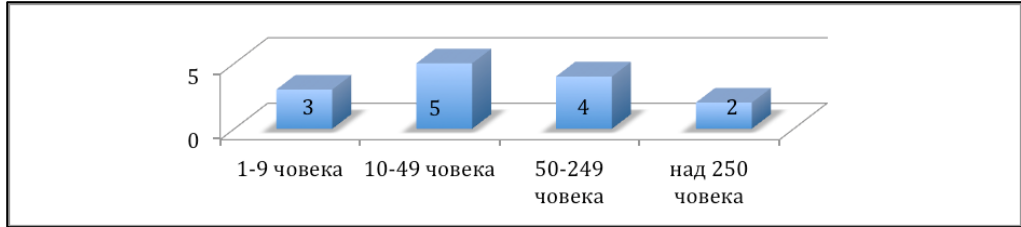
Фиг. 2.7. Разпределение на предприятията според наличие или липса на иновационна дейност относно нови продукти

От 17-те предприятия, произвели принципно нови продукти през периода, 14 са собствени разработки на производителите, а 3 са произведени по силата на лицензни споразумения. Наблюдава се по-високо ниво на иновационна дейност по отношение на продуктови иновации, в сравнение с данните за страната в отрасъл „Индустрия“¹⁸. В изследваните дружества иновационна активност има в 38% от тях (тук включваме само тези предприятия, които са създали нови продукти от собствени разработки), а средният процент на иновативни фирми за сектор „Индустрия“ в България е 31%. Въпреки това, отчитайки факта, че в извадката влизат голямата част от водещите и структуроопределящи индустриални предприятия от региона, не бива да се счита, че това предимство е значително. Все пак регионът на Варна е един от водещите в показателите за икономическо развитие в България през 2008–2013 година и би следвало да се очаква, че предприятията ще продължат да работят усилено в областта на внедряването на нови продукти.

Половината от предприятията, разработили нови продукти през анализирания период, са имали счетоводни печалби през всичките пет години, 6 дружества са били печеливши между една и три години и само едно предприятие не е отчитало печалба. Тоест на база изследването можем да твърдим, че иновационна дейност, отнасяща се до продуктови иновации, се е извършвала преди всичко в печелившите предприятия. Възможно е тази връзка да бъде и обратна, а именно, че дружествата, правили продуктови иновации, са реализирали печалби през повечето години от анализирания период.

¹⁸ По данни на НСИ, през 2008 г. делът на предприятията от отрасъл „Индустрия“, реализирали нови или усъвършенствани продукти на пазара, е 31% (www.nsi.bg/bg/content/2712). Тук би следвало все пак да се отчете фактът, че данните в изследването са за 5-годишен период, а тези от НСИ са само за 2008 година.

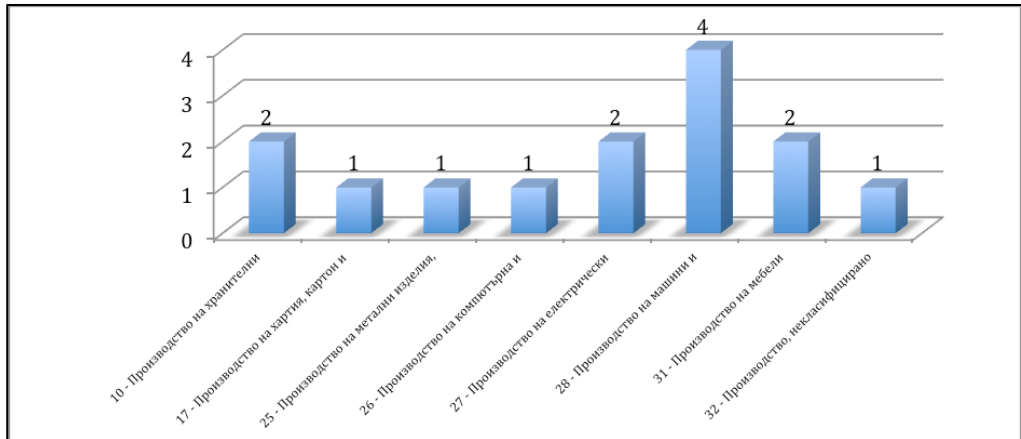
През анализирания период, сравнително равномерно са разпределени фирмите, имали иновационна активност, свързана с продуктови иновации, според критерия „големина на предприятието“ (фиг. 2.8).



Фиг. 2.8. Разпределение на дружествата с иновационна активност по отношение на продуктите иновации според числеността на персонала

Все пак най-много – 5 предприятия, правили продуктови иновации, са с численост между 10 и 49 човека, а най-малко – 2 дружества, са с над 250 човека персонал.

Разграничението по сектори на предприятията, имали иновационна активност по отношение на продуктови иновации, изглежда по следния начин (фиг. 2.9).



Фиг. 2.9. Разпределение на фирмите, имали иновационна активност по отношение на продуктови иновации по сектори

Най-много, четири дружества, има от сектор 28 от КИД 2008 – „Производство на машини и оборудване с общо и специално предназначение“. По две фирми са в сектори 10 – „Производство на хранителни продукти“, 27 – „Производство на електрически съоръжения“ и 31 – „Производство на мебели“. По едно предприятие с иновационна активност по отношение на продуктови иновации има в сектори 17 – „Производство на хартия, картон и изделия от картон“, 25 – „Производство на метални изделия, без машини и оборудване“, 26 – „Производство на компютърна и комуникационна техника, електронни и оптични продукти“ и 32 – „Производство, неквалифицирано другаде“. В крайна сметка, сектор „Машиностроене“ остава с най-много представители в извадката, които са имали иновационна активност, насочена към нови продукти.

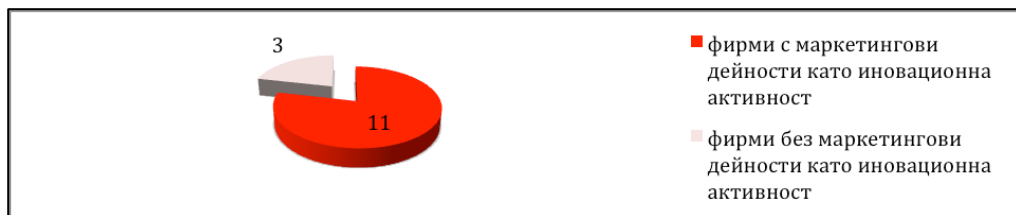
Иновационна активност има в общо осем индустриални раздела във Варненска област. Причини за тази широка представителност могат да бъдат:

Първо, отварянето на българския пазар към всички страни членки кара много български предприятия да иновират, за да запазят пазарните си позиции.

Второ, отварянето на големия европейския пазар за българските производители е сериозен мотивиращ фактор и редица предприятия правят иновации, за да получат по-добри възможности за реализация на продукцията.

Трето, възникналите във връзка с членството в ЕС възможности за финансиране на иновационни проекти по мерки „Конкурентоспособност“, „Развитие на селските райони“ и т.н., както и директните финансираня от бюджета на Европейската комисия, също влияят положително по отношение на създаването на нови продукти от индустриалните предприятия.

От всички 14 дружества, проявили иновационна активност по отношение на продуктови иновации, само в три има специализирано звено от рода на НИРД, като и трите не са микропредприятия. Съответно в шест фирми от тези с иновационна активност по отношение на нови продукти има маркетингови отдели. Тук е много важно да се отбележи, че независимо от наличието или отсъствието на специализирани звена, в 11 от 14 дружества, правили продуктови иновации, има отчетена маркетингова дейност, свързана с тези нови продукти (фиг. 2.10).



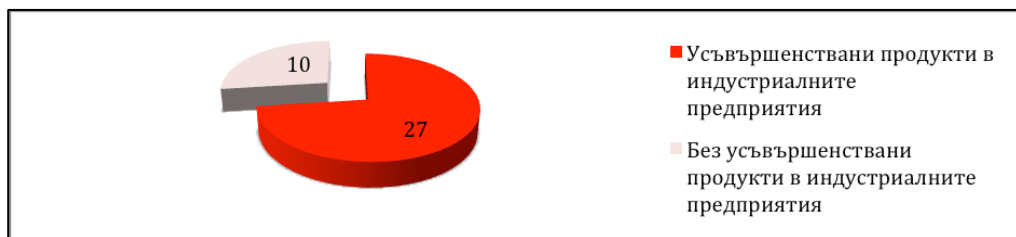
Фиг. 2.10. Фирми, извършвали маркетингови дейности, пряко насочени към развитие или въвеждане на нови продукти на пазара

В 79% от предприятията, произвели принципно нови продукти, са извършвани сериозни маркетингови дейности, свързани с тяхното развитие или въвеждане на пазара. Тоест тук имаме иновационна активност, свързана не само със създаване на нови продукти, но и с тяхното реализиране и въвеждане.

Също в 79% от фирмите, произвели принципно нови продукти или в 11 предприятия, се отделят между 0,1 и 5% от общите разходи за разработване на нови продукти, технологии, оборудване или екипировка. В едно дружество този процент е между 17,1 и 30%, а в две – над 30%. Тоест твърде малка част от всички разходи се използват за стимулиране на иновациите. Нещо повече – толкова разходи може да са достатъчни за добри пазарни позиции в традиционните индустрии, но не и във високо-технологичните.

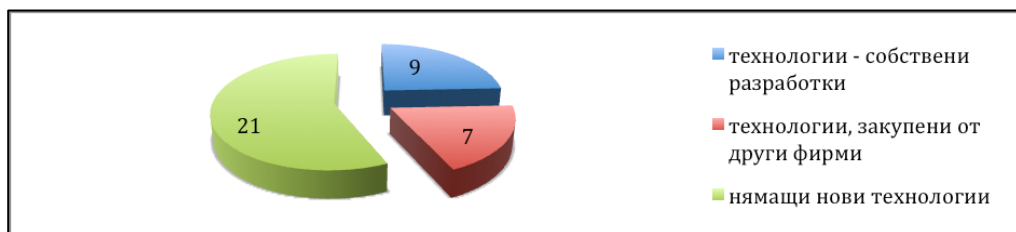
Значително по-висок е делът на предприятията, правили само усъвършенстване на продукцията, която се произвежда. Това е станало в 27 от всички 37 предприятия или в 73% (фиг. 2.11).

Като позитивен знак все пак, тук може да се отбележи, че в голяма част от индустриалните предприятия във Варненска област е имало иновационна активност, макар и отнасяща се до подобрени или в някои случаи – до псевдоиновации.



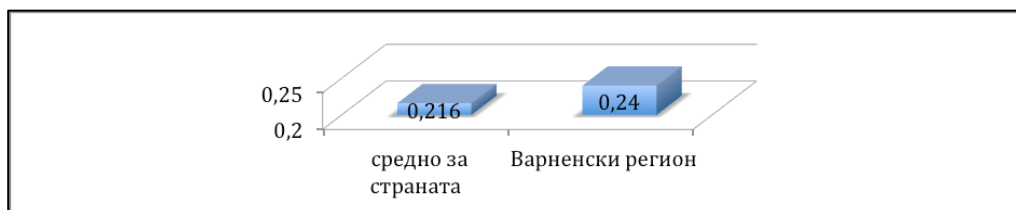
Фиг. 2.11. Брой предприятия с усъвършенствани продукти

Анализирайки иновационната активност по отношение на технологичните иновации може да се каже, че нови технологии са въведени в 16 предприятия (43% от всички), но само 9 от тях (24% от всички) са собствени разработки, а останалите са закупени отвън. За иновационна активност по отношение на нови технологии може да се говори в 24% от анализираните предприятия (фиг. 2.12).



Фиг. 2.12. Иновационна активност по отношение на технологични иновации в индустриалните предприятия от Варненска област

Всъщност нивото на иновационната активност по отношение на технологичните иновации във Варненска област се оказва малко по-висока от средната за страната. По данни на НСИ технологични иновации има в 21,6% от предприятията в българската индустрия¹⁹, а както бе посочено, във Варненска област са 24% (фиг. 2.13).



Фиг. 2.13. Иновационна активност по отношение на технологични иновации в България и във Варненска област

Тук трябва да се посочи, че за Варненска област под иновационна активност приемаме само дейността в тези предприятия, които са разработвали сами новите технологии. Все пак в по-широк аспект, под иновационна

¹⁹ По данни на НСИ (www.nsi.bg/bg/content/2712).

активност би могло да се приемат и дейностите в тези фирми, които са закупили отвън новите технологии, защото те имат редица действия, свързани с внедряването им. Все пак тези съпътстващи дейности, като обучение на персонала например, ще бъдат анализирани по-късно.

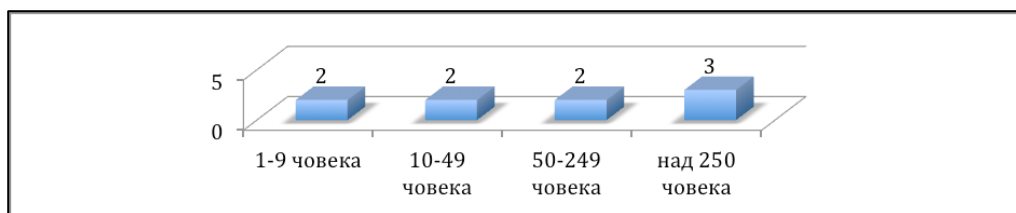
Разпределението по отрасли на предприятията, с иновационна активност по отношение на технологични иновации е, както следва (фиг. 2.14).



Фиг. 2.14. Иновационна активност по отношение на технологични иновации в индустриалните предприятия от Варненска област

Отново, както при иновационната активност по отношение на продуктови иновации, така и при технологичните, най-много са те в сектор „Производство на машини и оборудване с общо и специално предназначение”. Такъв тип иновационна активност има проявена общо в седем индустриални сектори във Варненска област.

Що се отнася до разпределението на дружествата с иновационна активност относно технологични иновации според големината на персонала, изглежда по следния начин (фиг. 2.15).



Фиг. 2.15. Брой предприятия, имали иновационна активност по отношение на технологични иновации по големина на персонала

Видно е, че разпределението е сравнително равномерно. Единствено големите предприятия са три, а останалите групи са по две дружества. Явно тук не може да се установи някаква пряка зависимост между големина на фирмата и иновационна активност.

По-интересно е да се посочи, че в пет от дружествата с иновационна активност по отношение на технологичните иновации са отчетени печалби през всичките 5 години от изследвания период, в 3 предприятия тези печалби са в една до три години и само едно предприятие няма такива през всички години. Тук определено има връзка между иновационна активност и реализиране на печалби.

Интересно е да се отбележи, че в три от дружествата с иновационна активност по отношение на новите технологии има едновременно отдели по маркетинг и по НИРД (или сродни такива). В две предприятия има само отдел „Маркетинг”, а в четири няма нито едно от двете звена. Тук също не може да се твърди за силна връзка между иновационна активност по отношение на технологични иновации и наличност на звена НИРД. Все пак малко по-сериозно внимание тези фирми обръщат на маркетинговата дейност.

Нещо друго, което прави впечатление, е, че в седем предприятия от извадката има иновационна активност едновременно по отношение както на продукти, така и на технологични иновации. В близо 19% от анализиранията дружества се развива сериозна иновационна дейност, както по отношение на нови продукти, така и на технологии.

Много важно е тук да отбележим, че абсолютно всички предприятия, които са имали иновационна активност по отношение на технологични иновации, са ги създавали и въвеждали единствено за собствено ползване. Нито едно дружество не е продало технологичните си разработки на външна фирма.

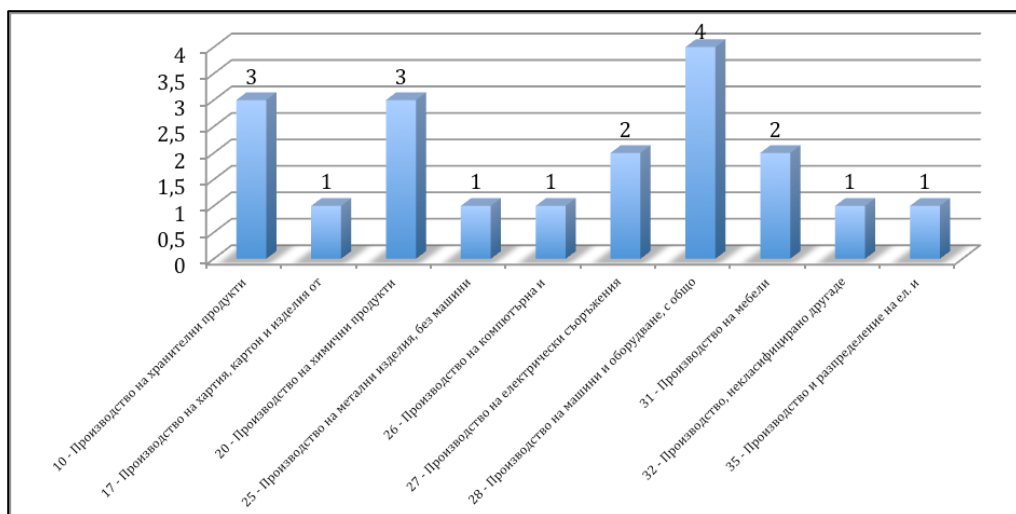
Друг вид иновационна активност е свързана с покупката на оборудване и машини, специално предназначени за въвеждането на нови или значително усъвършенствани продукти или процеси (в т.ч. и технологии). Тя е отчетена в 19 от всичките 37 предприятия или в 51,35% (фиг. 2.16).



Фиг. 2.16. Иновационна активност по отношение на закупуване на оборудване и машини, специално предназначени за въвеждането на нови или значително усъвършенствани продукти или процеси

Този вид иновационна активност е застъпена в повече предприятия, в сравнение с тези с продуктови или технологични иновации. Причината би могла да бъде в необходимостта от новата техника както за фирмите, които са създавали нови продукти, така и за тези, които са въвели нови технологии.

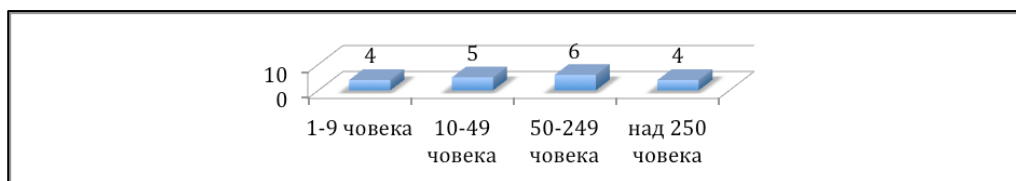
Разпределението на предприятията с иновационна активност по отношение на закупуване на оборудване и машини, специално предназначени за въвеждането на нови или значително усъвършенствани продукти или процеси по различни сектори, е, както следва (фиг. 2.17).



Фиг. 2.17. Разпределението на предприятията с иновационна активност по отношение на закупуване на оборудване и машини по сектори

Прави впечатление, че и тук, както и при продуктовата и технологична иновационна активност, най-много дружества са от сектор 28 – „Производство на машини и оборудване“. По три фирми има от сектори 10 – „Производство на хранителни продукти“ и 20 – „Производство на химични продукти“, а по две в 27 – „Производство на електрически съоръжения“ и 31 – „Производство на мебели“.

По големина, разпределението на предприятията с иновационна активност по отношение на закупуване на оборудване и машини, специално предназначени за въвеждането на нови или значително усъвършенствани продукти или процеси, е следното (фиг. 2.18).



Фиг. 2.18. Разпределението на предприятията с иновационна активност по отношение на закупуване на оборудване и машини по брой персонал

Това разпределение е сравнително равномерно, т.е. не може да се твърди, че големината на дружеството оказва сериозно влияние по отношение на този вид иновационна активност.

Друг аспект на анализа на иновационната активност се отнася до наличие на интелектуална собственост у изследваните дружества. В това число изобретения, полезни модели, промишлен дизайн и търговски марки. Нивото на тези елементи на интелектуалната собственост във фирмите би дало информация и за техните иновационни способности. Нещо повече – изобретението е изключително стойностен елемент по отношение на иновационната активност, защото той се свързва с базовите иновации. Трябва обаче да се отбележи, че за петгодишния период в нито едно от изследваните индустриални предприятия от Варненска област не са създадени както изобретения, така и полезни модели. Само в едно дружество има защитен промишлен дизайн. Ясно е, че това е крайно недостатъчно, за да се твърди за някакъв сериозен иновативен потенциал у индустриалните варненски предприятия. Очевиден е изводът, по отношение на изобретателската активност в индустриалните предприятия от региона – изключително слаба. Нещо повече, има тенденция дори реално иновиралите предприятия, постигнали производство на нови продукти или въвели нови технологии, да не търсят патентна защита нито в Българското патентно ведомство, нито в Европейското. Според нас като основни причини за това могат да се посочат:

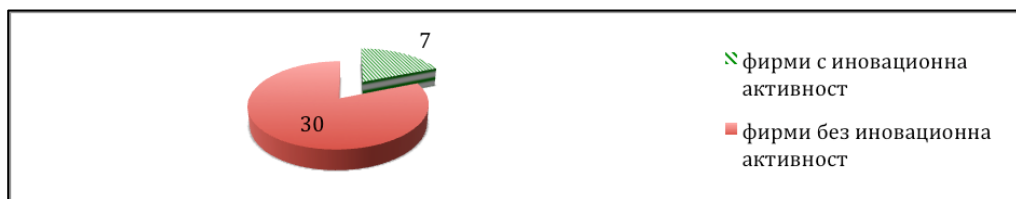
Първо, най-често нововъведенията, които индустриалните дружества от Варненски регион отчитат като иновации, не са световна новост, а са нови за самото предприятие или за конкретния пазар.

Второ, приемат за продуктови иновации видоизменени, макар и в голяма степен, продукти, които не отговарят на изискването за достатъчно промени, за да могат да бъдат приети поне като промишлен дизайн.

Трето, поради информацията, която предприятията публикуват в патентния бюлетин на Патентно ведомство, съществува риск конкурентни фирми да я използват и по-бързо да стигнат до успешен край на собствените си разработки.

Малко по-добре стоят нещата с търговските марки. В 11 от 37 дружества има защитена такава през петгодишния период, което говори, че поне 30% от дружествата в изследването са с утвърдени пазарни позиции.

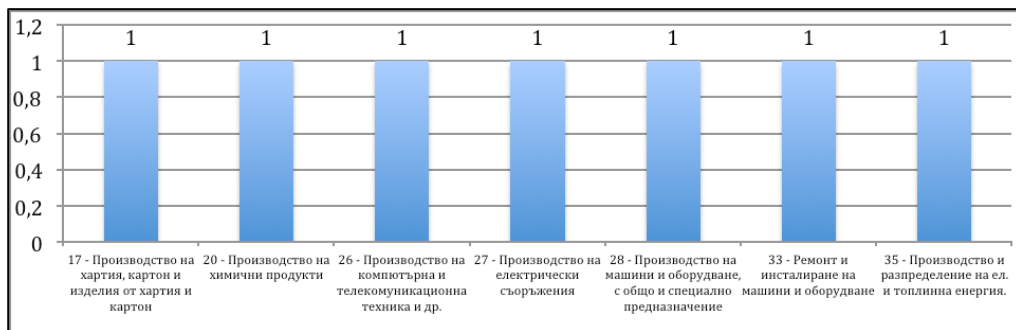
Все пак, когато говорим за иновационна активност по отношение на патенти, лицензи, ноу-хау, търговски марки или софтуер, които се използват изключително за развитие на нови или усъвършенствани продукти или процеси, нещата изглеждат малко по-различно. Реално всички тези обекти на интелектуалната собственост, при условие че не са създадени от фирмите, се закупуват отвън. Такъв тип иновационна активност е била налична в седем предприятия (фиг. 2.19).



Фиг. 2.19. Иновационна активност по отношение на патенти, лицензи, ноу-хау, търговски марки или софтуер

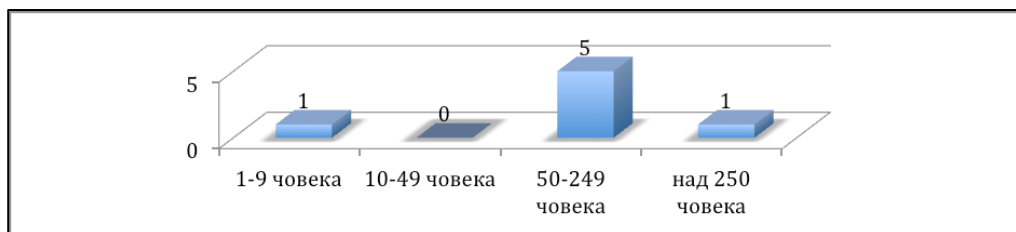
По сектори разпределението на фирмите с иновационна активност по отношение на патенти, лицензи, ноу-хау, търговски марки или софтуер, които се използват изключително за развитие на нови или усъвършенствани продукти или процеси, изглежда по следния начин (фиг. 2.20).

Разпределението е равномерно, като във всеки от седемте посочени сектора има по едно предприятие, което не позволява да се твърди, че фирмите от един сектор имат превес над тези от друг по отношение на конкретната иновационна активност.



Фиг. 2.20. Разпределение по сектори на фирмите с иновационна активност по отношение на патенти, лицензи, ноу-хау, търговски марки или софтуер

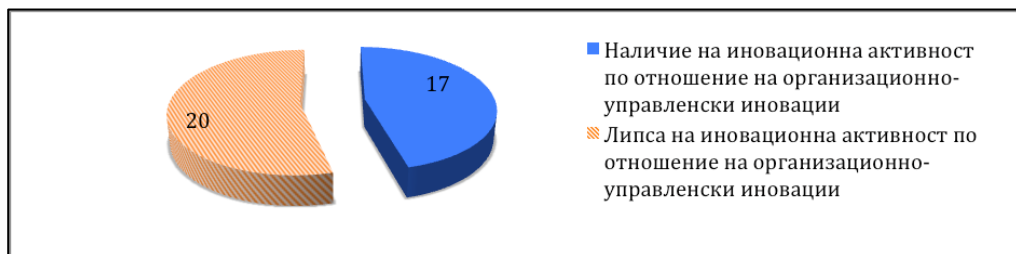
По отношение на големината на фирмите ситуацията е следната (фиг. 2.21).



Фиг. 2.21. Разпределение по големина на фирмите с иновационна активност по отношение на патенти, лицензи, ноу-хау, търговски марки или софтуер

От фигурата е видно, че такъв тип иновационна активност се практикува предимно от средни и големи дружества и само от едно микропредприятие. Освен това, почти всички фирми с иновационна активност по отношение на патенти, лицензи, ноу-хау, търговски марки или софтуер, които се използват изключително за развитие на нови или усъвършенствани продукти или процеси, са печеливши през целия петгодишен период, едно дружество е отчитало печалба през три години и само едно твърди, че е нямало такива. Макар и нееднозначно можем да твърдим, че този тип иновационна активност е характерна предимно за средни и големи и печеливши предприятия.

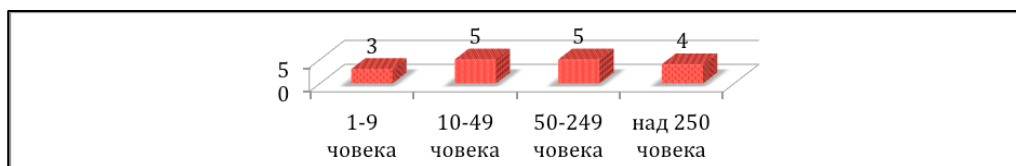
Друга важна иновационна активност е тази, която е свързана с организационно-управленските промени. В петгодишния изследван период такава има проявена в 17 индустриални предприятия от Варненска област от 37 анализирани или в 46% от всички (фиг. 2.22).



Фиг. 2.22. Иновационна активност, свързана с организационно-управленски промени

От тези 17 дружества с иновационна активност по отношение на организационно-управленски промени, като следствие в 13 или в 76% има положителен финансов резултат. Сравнително големият брой дружества с такъв тип иновационна активност идва да подкрепи тезата, че в общия случай е по-евтино да се променя организационно-управленската структура, в сравнение с цялостна реорганизация на производството и още повече на продуктовата или технологичната структура. От друга страна, промените в организацията на управление често водят до високи финансови резултати.

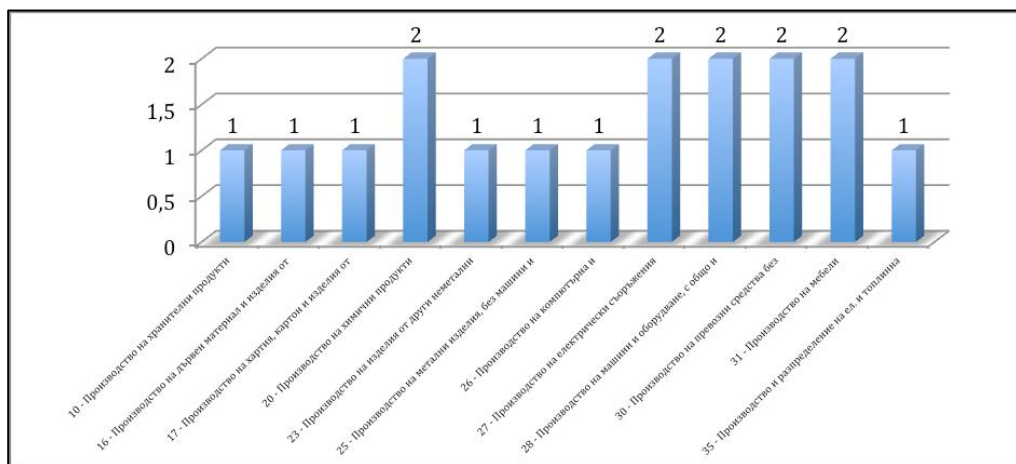
Разпределението по големина на дружествата с иновационна активност по отношение на организационно-управленски промени е, както следва (фиг. 2.23):



Фиг. 2.23. Разпределението по големина на дружествата с иновационна активност по отношение на организационно-управленски промени

Видно е, че няма ясно изразено преимущество на едни предприятия спрямо други по отношение на големината на персонала. Всички категории са равномерно разпределени относно организационно-управленската иновационна активност.

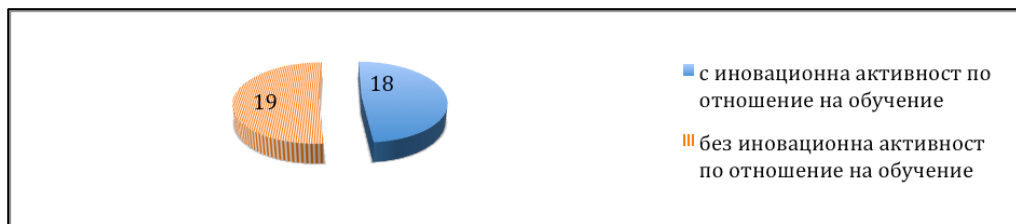
Разпределението според отраслите, в които функционират предприятията, когато става дума за организационно-управленската иновационна активност, изглежда по следния начин (фиг. 2.24):



Фиг. 2.24. Разпределението по сектори на дружествата с иновационна активност по отношение на организационно-управленски промени

Както е видно, тук също няма съсредоточаване в определени сектори на предприятията, които да са иновативно активни по отношение на организационно-управленски иновации. Разпределението е сравнително равномерно.

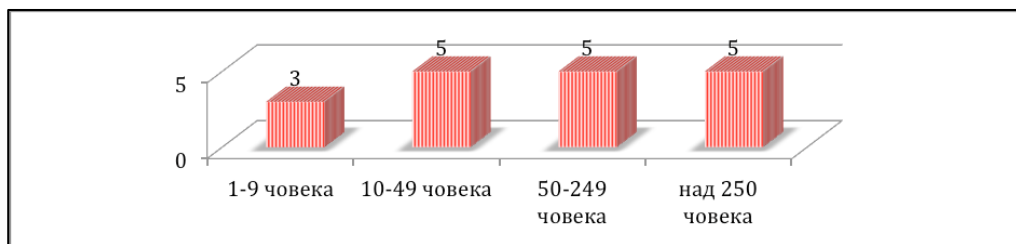
Друг вид иновационна активност е свързана с обучение на персонала, пряко насочено към развитието или въвеждането на нови или значително усъвършенствани продукти или процеси. Такава е имало в 18 от 37 изследвани предприятия (фиг. 2.25).



Фиг. 2.25 Иновационна активност, свързана с обучение на персонала, пряко насочено към развитието или въвеждането на нови или значително усъвършенствани продукти или процеси

Такъв тип иновационна активност се наблюдава в 18 предприятия или 49% от извадката, което е много висока стойност. Този тип обучение на персонала е необходимо както при въвеждането на нови технологии или процеси, така и в редица случаи на нови или значително усъвършенствани продукти. Може би именно това е причина този тип иновационна активност да е по-висока както от тази по отношение на новите продукти, така и от свързаната с въвеждане на нови технологии.

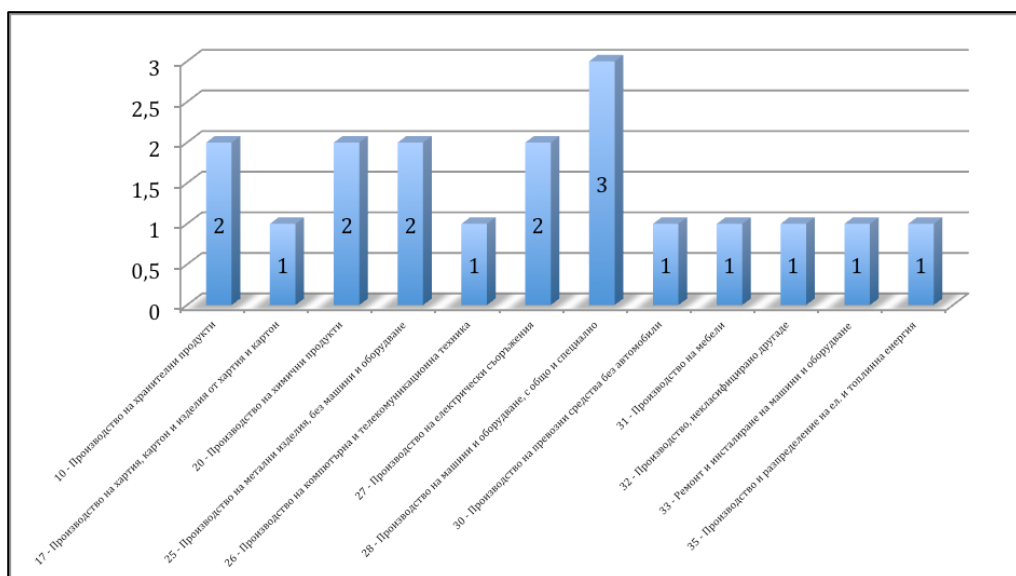
Разпределението по големина на предприятията, които са отчетели иновационна активност, свързана с обучение на персонала, пряко насочено към развитието или въвеждането на нови или значително усъвършенствани продукти или процеси, изглежда по следния начин (фиг. 2.26).



Фиг. 2.26. Разпределението на предприятията, които са отчетели иновационна активност, свързана с обучение на персонала по брой персонал

Отново, както и при другите видове иновационна активност, се наблюдава сравнителна равномерност на броя предприятия, като единствено микропредприятията са по-малко, което всъщност е и логично, защото често тези най-малки предприятия просто нямат персонал, който да бъде обучаван.

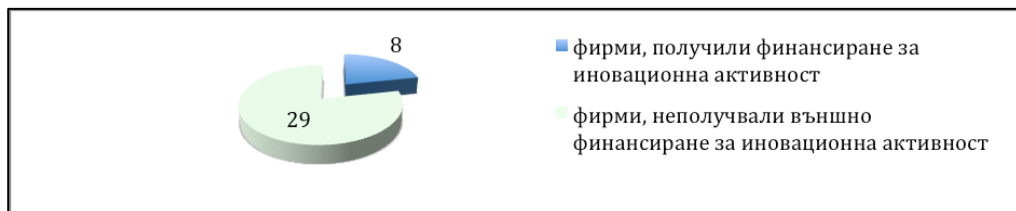
Разпределението на фирмите, които са отчетели иновационна активност, свързана с обучение на персонала, пряко насочено към развитието или въвеждането на нови или значително усъвършенствани продукти или процеси, според икономическия сектор, в който функционират, е следното (фиг. 2.27).



Фиг. 2.27. Разпределението на предприятията, които са отчетели иновационна активност, свързана с обучение на персонала по индустриални сектори

Най-много представители тук има от сектор 28 – „Производство на машини и оборудване с общо и специално предназначение“. С по двама представители са четири сектора, а с по един – седем. Но като цяло и тук има сравнителна равномерност в разпределението, подобно на другите видове иновационна активност.

От всички предприятия в извадката, 8 или 22% са се възползвали от финансиране за някакъв вид иновационна дейност (фиг. 2.28).



Фиг. 2.28. Предприятия, получили финансиране за иновационна активност през изследвания период

От тези осем дружества, седем са получили средства за създаване на нови или усъвършенствани продукти, процеси, техника или технологии, организация на производството и управление. Едно предприятие е било финансирано за технически и консултантски услуги. Явно е, че общият брой на получените финансиране фирми не е голям, но трябва да се отбележи, че в сравнение с предишни периоди, процентът на подкрепени по отношение на иновации дружества е значително по-голям²⁰.

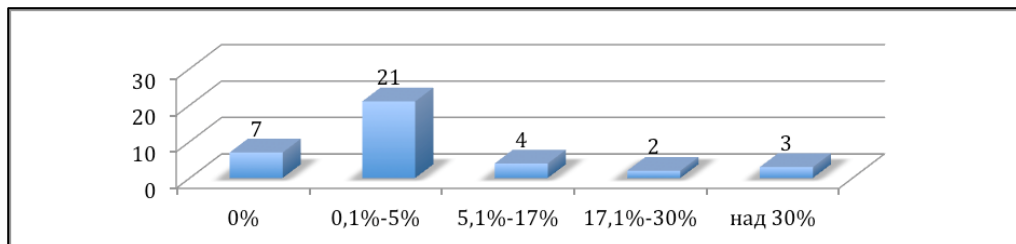
Другият разпространен в световен аспект начин за стимулиране на иновационната активност на предприятията е чрез данъчни облекчения. За съжаление, от всички анализирани предприятия само едно е получило такива, което е крайно недостатъчно и показва, че един от основните методи за повишаване на иновационната активност на фирмите, почти не се прилага в България.

Разпределението на предприятията според средствата, отделяни за нови продукти, технологии, оборудване или екипировка като среден процент за периода от общите разходи, за периода 2008–2013 г. е, както следва (фиг. 2.29).

Най-голяма част от предприятията от извадката – 57%, посочват, че отделят между 0,1 и 5% от общите разходи за иновационни дейности. На второ място са тези, които не правят никакви разходи в тази насока – 19%.

²⁰ По данни от старо проучване на автора за периода 1996–2010 година.

Около 8% заделят над 30% от разходите си за иновативни дейности, което е сериозна основа и за добри бизнес постижения. Не случайно всичките три дружества са с добри финансови резултати.



Фиг. 2.29. Средства, отделяни от предприятията за нови продукти, технологии, оборудване и екипировка, като процент от общите разходи

Продължавайки анализа и изхождайки от една класификация на Организацията за европейско сътрудничество и развитие (ОЕСД), индустриалните сектори могат да се разгледат в 3 класа в зависимост от средните разходи за иновационни дейности, като отношение към общите разходи²¹ може да се каже следното:

В клас I, наречени върхови технологични сектори, се инвестират над 17% до около 30% от своите приходи за иновационна активност.

В клас II, известни като високотехнологични сектори, разходите за иновации като процент от приходите на предприятията са в границите от 5% до 17%.

В клас III – традиционни производства, разходите за НИРД са под 5%.

Следователно голямата част от индустриалните предприятия от Варненска област се отнасят именно към клас III – традиционни производства. Що се отнася до класове I и II, то това са по-скоро изключения, което говори, че варненската индустрия е по-скоро традиционна, отколкото модерна.

²¹ Шиваров, Г., М. Мирчев, Б. Ванев, В. Акиванов. Анализ на възможностите и тенденциите за технологично развитие на българските предприятия. Проект „Разработване и внедряване на информационна система за оценка на компетенциите на работната сила по браншове и региони”, София, 2010.

4. Основни изводи от изследването

Въз основа на представения многообхватен и задълбочен анализ могат да се формулират следните по-важни изводи относно спецификата на иновационната активност на индустриалните предприятия от Варненска област:

- В направеното изследване се доказва хипотеза 2 и не се доказва хипотеза 1, а именно – иновационна активност (с изключение на тази, отнасяща се до покупка на машини и оборудване, специално предназначени за въвеждане на нови или значително усъвършенствани продукти или процеси) се наблюдава в по-малко от половината изследвани предприятия.
- Хипотеза 3 не се доказва, т.е. не може да се твърди, че в големите индустриални предприятия от регион Варна има по-висока иновационна активност, отколкото в останалите дружества.
- Най-силно представяне по отношение на различните видове иновационна активност има при закупуване на оборудване и машини, специално предназначени за въвеждането на нови или значително усъвършенствани продукти или процеси, следвани от обучение на персонала, пряко насочено към развитието или въвеждането на нови или значително усъвършенствани продукти или процеси.
- Най-слаба е иновационната активност, отнасяща се до патенти, лицензи, ноу-хау, търговски марки или софтуер, които се използват изключително за развитие на нови или усъвършенствани продукти или процеси.
- За петгодишния период в нито едно от изследваните индустриални предприятия от Варненска област не са създадени както изобретения, така и полезни модели.
- Иновационна активност по отношение на патенти, лицензи, ноу-хау, търговски марки или софтуер, които се използват изключително за развитие на нови или усъвършенствани продукти или процеси, се практикува предимно от средни и големи предприятия. При условие че патентната активност е показател най-вече за радикални или първични иновации, с потвърдена световна новост, може да се твърди, че в тази област позициите на индустриалните предприятия от Варненска област са твърде слаби.

- Иновационна активност, която е свързана с организационно-управленските промени, е една от най-често срещаните. Такава има в 46% от всички изследвани предприятия.
- Финансиране за иновационна активност са ползвали 8 предприятия или 22% от всички в извадката. Този процент е по-голям, в сравнение с предишни периоди²².
- Все още държавата не стимулира в достатъчна степен иновациите в българските промишлени предприятия, а това във всички развити индустриални страни не е така.
- Средният процент разходи, които дружествата от Варненска област отделят за иновационна дейност, е между 0,1% и 5%, което е характерно не за високотехнологични, а за традиционни бизнеси.
- Анализите недвусмислено очертават двустранната връзка – финансови резултати и иновации. От една страна, голямата част от предприятията, които правят продуктови и технологични иновации реализират сериозни печалби. От друга страна, е явно, че за да се правят подобен тип иновации е необходимо сериозно финансиране.

Заклучение

В началото на XXI век стремежът на фирмите да поддържат високо равнище на иновативност е продиктуван от желанието им за изграждане и развитие на стабилни конкурентни предимства в дългосрочен план. Поддържането на успешна политика и стратегия, насочени към задоволяването на специфичните потребителски вкусове с уникални предложения, различни от конкурентните, изисква именно високо равнище на иновативност във всички сфери от фирмената дейност. Това позволява да се избегне директната ценова конкуренция за сметка на постигането на удовлетвореност и лоялност на потребителите.

Настоящото изследване на иновационната активност в икономиката на Варненска област има за обект индустрията, като една от ключовите сфери на стопанството. В резултат на направените проучвания и анализи са очертани следните по-важни заключения:

²² По данни от предишни изследвания на автора.

1. Равнището на иновационна активност на варненските индустриални предприятия е сравнително ниско, като най-разпространена е отнасящата се до закупуване на оборудване и машини, специално предназначени за въвеждането на нови или значително усъвършенствани продукти или процеси.

2. Държавата не стимулира в достатъчна степен иновациите, за разлика от развитите индустриални страни. За това допринасят и мениджърите на фирмите, които не се възползват напълно от съществуващите програми за финансиране на иновациите.

3. За да бъдат иновациите фактор за интензивен растеж на българската индустрия, е особено важно да се стимулират иновационната и изобретателската активност на фирмите и физическите лица, което е предпоставка за повишаване нивото на базовите иновации в икономиката.

Незадоволителното състояние на иновационната активност в индустрията във Варненска област, изисква неотложното им стимулиране и развитие. Задължително следва да се увеличат инвестициите, както държавни, така и частни, в областта на познанието и иновациите, като акцентът трябва да падне върху базовите иновации, имащи изключително значение за развитието на цялата икономика. Необходимото развитие на иновативността на българската индустрия изисква задължително създаване на по-добри условия за предприятията, които правят иновации. С оглед на това е наложително да се предприемат адекватни действия както от страна на държавата и общините, така и от мениджърите на отделните предприятия. Ефектът от съвкупното прилагане на мерки на всички нива ще даде желания ефект, а именно – повишаване конкурентното равнище на предприятията и оттам, подобряване на жизнения стандарт в страната.

Използвана литература

1. **Балашов А., Е. Рогова, Е. Ткаченко.** Иновационная активность российских предприятий: проблемы измерения и условия роста. Санкт-Петербургского государственного политехнического университета, 2010.
2. **Валентин, Ф.** Управление на иновациите и организационните промени в Датската фирма. Университетско издателство „Стопанство“, София, 1996.
3. **Георгиев, Ил.** Наука – производство – реализация. София, 1985.
4. **Георгиев, Ив., Цв. Цветков.** Мениджмънт на фирмените иновации и инвестиции. София: Стопанство, 1997.

5. **Димитров, Й.** Какво е иновация. // Икономика, 1995.
6. **Ненов, Т.** Управление на иновациите. Варна: Наука и икономика, 2010.
7. **Ненов, Т., Здр. Джандармова.** Икономика, организация и управление на стопанската единица. Варна: Оптима, 1993.
8. **Ников, Ат.** „Иновационна дейност – психологични измерения в образованието. София: Стопанство, 1997.
9. **Петров, М., М. Славова.** Иновации. Варна: Princeps, 1996.
10. **Райчевски, Г.** Иновации – конкурси – проекти – трансфер на технологии (<http://hs17.iccs.bas.bg/files/3.pdf>).
11. **Сафронов Н.** Экономика предприятия (<http://books.efaculty.kiev.ua/ekpd/1/16/>, 21.05.2014).
12. **Тончев, Г.** Иновационен мениджмънт. София, 1993.
13. **Шиваров, Г., М. Мирчев, Б. Ванев, В. Акиванов.** Анализ на възможностите и тенденциите за технологично развитие на българските предприятия. Проект „Разработване и внедряване на информационна система за оценка на компетенциите на работната сила по браншове и региони”, София, 2010.
14. **Varro, R.** Economic Growth in a Cross section of Countries. // Quarterly Journal of Economic, Vol.106, №425, May 1991.
15. **Bronwyn, H.** Innovation and Market Value. // NBER Working Paper Series, Vol. w6984, Feb. 1999.
16. **Drucker, P.** Innovation and Entrepreneurship: Practice and Principles. Harper&Row Publ., 1986.
17. **Edquist, C., M. McKelvey.** Systems of Innovation: Growth, Competitiveness and Employment. Vol. II. Northampton: Edward Elgar Publishing, 2000.
18. **Jaffe, A.** Technological Opportunity and Spillovers of R&D: Evidence from Firms' Patents, Profits, and Market Value. // The American Economic Review, 1986.
19. **Luecke, R.** Innovator's Toolkit-10 Practical Strategies to Help You Develop and Implement Innovation. Harvard Business School Press, 2009.
20. **Lundvall, B.** Innovation, Growth and Social Cohesion: The Danish model. Northampton: Edward Elgar Publishing, 2002.
21. **Patrinos, H.** Notes on Education and Growth: Theory and evidence (www.worldbank.org/htm).

22. **Porter, M., M. Kramer.** The Competitive Advantage of Corporate Philanthropy. // Harvard Business Review, Dec. 2002, Harvard Business School Publishing Corporation, 2002.
23. **Shumpeter, J.** Capitalism, Socialism and Democracy. New York: Harper&Row, 1975.
24. **Sopkova Eva, S. Kostiviarova.** Evaluation of innovation activities of small and medium-sized businesses in Slovak Republic. // Perspectives of Innovations, Economics & Business, Vol. 3, 2009 (www.pieb.cz).
25. Evaluation of Innovation Activities, Guidance on methods and practices, European Commission, Directorate-General for Regional Policy (http://ec.europa.eu/regional_policy/information/evaluations/guidance_en.cfm#1).
26. <http://en.wikipedia.org/wiki/Innovations>
27. <http://stats.oecd.org/glossary/detail.asp?ID=6863>
28. http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_PUBLIC/OSLO/EN/OSLO-EN.PDF (21.05.14).
29. http://www.tubitak.gov.tr/tubitak_content_files/BTYPD/kilavuzlar/Frascati.pdf (21.05.14).

INNOVATION ACTIVITY IN INDUSTRIAL ENTERPRISES FROM THE VARNA REGION FOR THE PERIOD 2009-2013

Chief Assist. Prof. Dr Plamen Pavlov

Abstract

The study of the innovation activity of companies may be particularly useful for several reasons. It provides information about the various kinds of innovation activity which enterprises undertake, such as whether they are involved in research and development, whether they purchase knowledge and technologies in the form of licences or directly ready-made equipment, or use other external knowledge. There can also be obtained data about the training of employees in conjunction with the development and the implementation of innovations as well as whether there are undertaken changes in the form of organizational and managerial innovations. In this connection, the quantitative measures of costs with respect to each innovation activity are an important measurement of the level of the innovation activity of enterprises, the industry and the entire economy.

DIE INNOVATIONSAKTIVITÄT IN DEN INDUSTRIELLEN BETRIEBEN IM VERWALTUNGSGEBIET VARNA FÜR DEN ZEITRAUM 2009-2013

Hauptass. Dr. Plamen Pavlov

Zusammenfassung

Die Untersuchung der Innovationsaktivität der Unternehmen kann aus mehreren Gründen von besonderem Nutzen sein. Sie liefert Information über verschiedene Typen von Innovationstätigkeit, die in den Betrieben stattfindet, wie z. B. ob in diesen Forschung und Entwicklung stattfindet, ob sie Wissen und Technologien in der Form von Lizenzen oder direkt fertige Ausstattung kaufen oder anderes externes Wissen anwenden. Diese Art von Untersuchung ermöglicht Informationserfassung über die Ausbildung der Angestellten im Zusammenhang mit der Entwicklung und dem Einsatz von Innovationen und ob Veränderungen in der Form von Innovationen im Organisationsmanagement stattfinden. In diesem Kontext sind die quantitativen Ausmaße der Ausgaben für alle Typen von Innovationstätigkeit ein wichtiger Indikator für das Niveau der Innovationsaktivitäten der Unternehmen, der der Industrie und der ganzen Wirtschaft.

ИННОВАЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ В ИНДУСТРИАЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ ВАРНЕНСКОЙ ОБЛАСТИ ЗА ПЕРИОД 2009 – 2013 ГОД

Гл. асс. д-р Пламен Павлов

Резюме

Исследование инновационной активности фирм может быть особенно полезным по нескольким причинам. Оно обеспечивает информацию о различных видах инновационной деятельности, осуществляемой предприятиями, например, занимаются ли они научно-исследовательской или развивающей деятельностью, покупают ли они знания и технологии под формой лицензий или же готового оборудования, или же пользуются прочими внешними знаниями. Можно получить данные также относительно обучения служащих в связи с развитием и внедрением инноваций, а также происходят ли изменения под формой организационно-управленческих инноваций. В этой связи количественные измерения расходов любой инновационной деятельности являются важной мерой уровня инновационной активности предприятий, промышленности и всей экономики.

Съдържание

Увод	214
1. Същност на иновациите	216
2. Същност на иновационната активност	220
3. Анализ на иновационната активност в индустриалните предприятия от Варненска област за периода 2009–2013 година	226
4. Основни изводи от изследването	250
Заклучение	251
Използвана литература	252
Резюме на английски език	254
Резюме на немски език	255
Резюме на руски език	255

ВЪЗМОЖНОСТИ ЗА КОЛИЧЕСТВЕНО ИЗМЕРВАНЕ НА ТРАНСАКЦИОННИТЕ РАЗХОДИ НА МИКРОНИВО

Гл. ас. д-р Калин Господинов

Рецензенти: проф. д-р ик. н. Ивона Якимова
 доц. д-р Гено Генов

Въведение



След първоначалните години на преход и очаквани реформи българската икономика постепенно преминава към нов модел на икономическо развитие, основаващ се на преимуществено договорни, а не административни, отношения между голям брой самостоятелни икономически субекти. В тази връзка процесите на размяна предполагат мащабни финансови, времеви, комуникационни, интелектуални и други разходи, наречени в по-ново време – трансакционни. Днес, когато външната среда от дейността на фирмите става все по-конкурентна, а регулиращата роля на държавата все по-важна, търсенето на нови подходи при определянето на ролята на трансакционните разходи върху активността на икономическите субекти, рязко нараства. При това особено значение получава търсенето на икономически методи и решения, с чиято помощ достъпно и аргументирано да се определят количествените параметри на тези разходи, използвайки наличната финансово-счетоводна информация.

Проблемите, възникващи във връзка с трансакционните разходи са особено актуални за българската икономика и другите страни в преход поради недостатъчно развитата и все още формираща се институционална и правна среда, проблеми с гарантирането на правото на собственост и други

механизми за регулиране на бизнеса. Затова се налага да бъде направен критически анализ на стандартните допускания, използвани в традиционните институционални модели и предлагането на нови, съобразени със спецификата на нашите условия.

В тази връзка *обект* на изследване са трансакционните разходи, реализирани от икономическите субекти на микрониво. *Предмет* на изследването са количествените аспекти на трансакционните разходи за избрани предприятия от реалния и финансов сектор на българската икономика. *Тезата*, която се защитава в изследването, е, че в съществуващата и нормативно определена финансово-счетоводна документация в България се съдържа достатъчна и добре групирана информация за идентификация и анализ на основния масив трансакционни разходи. За да се докаже тезата, авторът си поставя за *цел* да анализира съществуващите концепции за трансакционните разходи, тяхната класификация и да предложи работно ограничение на многообразието от фактори и обстоятелства за идентификация на трансакционните разходи на ниво „отделна фирма“. Това би приближило теорията до реалната икономическа практика и би подобрило анализа на конкурентността и ефективността на фирмите.

1. Същност и причини за възникването на трансакционните разходи

Трансакционните разходи са ключов термин на неoinституционалната икономическа теория, ускорено развиваща се през последните десетилетия. И като сравнително ново направление отсъства общоприета трактовка за тези разходи, което често предизвиква научни дискусии и спорове¹. В същото време трябва да се признае, че те неизменно присъстват във всеки тип икономическа дейност, така както съществуват във всяка система елементи на неопределеност и хаос (ентропия). Отправна точка за развитието на теорията за трансакционните разходи е послужила критиката на неокласическата теория относно „размяната без разходи“, а самото понятие „трансакцион-

¹ За същността и ролята на трансакционните разходи и фирмената организация виж: **Тодорова, Т.** Фирмата в контекста на теорията за трансакционните разходи. // Икономическа мисъл, №1, 2004, с. 55–74.

ни разходи“ е прието да се свързва с името на американския икономист, носител на Нобелова награда по икономика за 1991 г., Роналд Коуз². В същото време, пръв категорията (трансакция) въвежда в научен оборот Дж. Комънс³. Според него трансакцията, това не е единствено размяната на стоки, а преди всичко процес на отчуждаване и присвояване правата на собственост, регламентирани от обществото. Подобно определение има смисъл само ако институциите гарантират разпространението на волята на човека извън сферата на неговия физически контрол и следователно се оказват „трансакция“, за разлика от индивидуалното поведение.

За възможното съществуване на допълнителни разходи в процеса на размяната на стоки и услуги е посочвал още К. Менгер (1871 г.). *„Ние можем лесно да си представим такива случаи, където икономическите жертви относно размяната да бъдат сведени до минимум, така че дори да не се вземат под внимание в практическия живот, но едва ли може да се намери в действителността такъв случай, където осъществяването на процеса на размяна да се извърши съвършено, без икономически жертви, дори и последните да се ограничават само със загубата на време.“*⁴ Менгер уточнява някои от възможните „икономически жертви“, които той нарича в същото време „неизбежни разходи“: митнически такси, аварии, пощенски разходи, застраховки, провизии и комисионни възнаграждения, опаковъчни и измерителни дейности, складови операции, фрахтоване на кораб и пр.

Докато К. Менгер и неговите съвременници мимоходом отбелязват необходимостта да се отчитат неизбежните допълнителни разходи в процеса на размяната, Р. Коуз целенасочено и изрично анализира тези разходи, като особеност на пазарната система. Той ги определя първоначално като „разходи за използването на ценовия механизъм“, като разходи за „осъществяването на размяната на открития пазар“ или „пазарни разходи“. По-късно в тези разходи той включва и разходите за използването на административния апарат за контрол. Това разширено разбиране за трансакционните разходи предполага, че

² **Coase, R.** The Nature of the Firm. // *Economica*, Vol. 4, №16, November 1937, pp. 386–405.

³ **Commons, J.** *Institutional Economics*. New York: Macmillan, 1934, p. 58.

⁴ **Menger, C.** *Principles of economics*. Ludwig von Mises Institute, 2007, p. 189.

тези разходи се откриват не само в процеса на размяна между различни пазарни субекти, но и в рамките на самите пазарни субекти. Това е направено в опит да се обясни съществуването на такива противоречащи на пазарната система йерархични структури като фирмите, които според него оправдават своето съществуване с една цел. Да реализират икономии на трансакционни разходи. В рамките на вътрешнофирмената дейност той забелязва стремеж към потискане на ценовия механизъм и заменянето му с административен. По-късно, в статията си „Проблеми на социалните разходи”, Р. Коуз използва израза „разходи за пазарни трансакции”⁵. Тяхната същност той описва по следния начин: „за да се осъществи пазарната трансакция, необходимо е да се определи с кого е желателно да се сключи сделката, да се известят всички, с които желаят да се сключи сделката и при какви условия да се проведат предварителни преговори, да се подготви договорът, да се съберат сведения, за да се убедим в това, че условията на договора се изпълняват и т.н.”. В крайна сметка в литературата се утвърждава категорията „трансакционни разходи”, което също се среща в работите на Р. Коуз, но се представя в общоприет вид от „работещата концепция” на К. Далман, а именно, че „трансакционните разходи – това са разходи по събирането и обработката на информация, разходи за провеждането на преговори и приемането на решения, разходи за контрол и юридическа защита при изпълнението на договора”⁶.

Макар че днес светът на пазарната размяна без разходи е признат за утопия, изследователите, а още повече заетите в реалния бизнес мениджъри, не бързат да включат трансакционните разходи в икономическия анализ. Това положение е предизвикано най-малко поради две причини. Първата е свързана с проблеми в теоретичен план, а втората – с проблеми от практически и приложен характер относно измерването на трансакционните разходи. Относно първата причина, известна е липсата на единен подход при определянето на редица фундаментални понятия и категории от икономическата теория, като размяна, сделка, контракт, разходи и др. Много от тях се

⁵ **Coase, R.** The Problem of Social Cost. // Journal of Law and Economics, Vol. 3, №1, 1960, pp. 1–44.

⁶ **Dahlman, C.** The Problem of Externality. // Journal of Law and Economics, Vol. 22, №1, 1979, pp. 141–162.

използват без пояснения, защото се предполага, че техният смисъл е ясен и се възприема от всички еднакво. Това на практика не е точно така.

Теорията на трансакционните разходи също не е избегнала използването на различни подходи и определения на предмета. Те се разглеждат от най-различни позиции и затова в обращение се намират много и твърде различни определения и класификации. Най-широко признание са получили следните трактовки относно същността на трансакционните разходи:

- К. Ароу определя трансакционните разходи като разходи за експлоатация на икономическата система⁷.

Това са разходи по аналогия с разходите на двигателя с вътрешно горене за преодоляването на неизбежното триене в неговите механизми и системи преди горивото (ресурсите) да извършат полезна работа. Това триене намалява коефициента на полезното действие на използваното гориво и то никога на 100% не отдава своята енергия за полезна работа.

- Като естествено продължение на тази позиция е мнението на Д. Норт, според който трансакционните разходи *„се състоят от разходи за оценката на полезните свойства на обекта за размяна, и разходите за обезпечаване на правата върху него и принудата към тяхното използване”*⁸.

Оттук необходимостта от съкращаването на трансакционните разходи обуславя и възникването на допълнителни икономически институции.

- Й. Барцел определя трансакционните разходи като разходи, свързани с прехвърлянето, придобиването и защитата на правата на собственост⁹.
- Фуруботън и Рихтер: *„Трансакционните разходи включват, разходите на ресурси за създаването, поддържането, използването, из-*

⁷ **Arrow, K.** The Organization of Economic Activity: Issues Pertinent to the Choice of Market versus Non-Market Allocation. The Analysis and Evaluation of Public Expenditures: The PBB-System. Joint Economic Committee, 91st Cong., 1st sess., Vol. 1. Washington, D. C.: Government Printing Office, 1969, pp. 59–73.

⁸ **Норт, Д.** Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. Москва: Начала-Пресс, 1997, с. 93.

⁹ **Barzel, Y.** Economic Analysis of Property Rights. New York: Cambridge University Press, 1989.

менението и т.н. на институциите и организациите”¹⁰, а също така „транзакционните разходи всъщност са разходи за специализацията и разделението на труда”¹¹.

- С. Чун отбелязва, че „това са разходи, чието съществуване е невъзможно да си представим в икономиката на Робинзон Крузо”¹². Според него в икономика с двама и повече участници към транзакционните разходи следва да се отнесат всички разходи, възникващи над и извън собствено производствените разходи.
- В голяма степен обобщаващо е мнението на К. Менар. Той вижда в тях разходи „за функционирането на системата на обмен, или говорейки по-точно, в рамките на пазарната система колко ще струва използването на пазара, за да се обезпечи разпределението на ресурсите и да се предадат правата на собственост”¹³.

Очевидна е липсата на единодушие при голям брой автори с определен принос в развитието на икономическата теория. Това има като резултат не само пораждането на дискусии и спорове, но и липсата на единна методика за класифициране и идентификация на практика. Затова може би С. Фишер, по повод избраното название на разходите „транзакционни”, го определя като „добре избрано, неудачно понятие”¹⁴.

Транзакционните разходи обхващат широк спектър от разходи, породени от необходимостта за взаимодействие между икономическите субекти. Или това са разходи, които не са насочени непосредствено към производството на икономически блага, но обезпечават успешната реализация и финализиране на този процес. Те обхващат: разходите по търсене на информация, разходи за оценка и контрол на качеството, разходи за водене и сключване на окончателен договор, разходи за защита от опортюнистично поведение

¹⁰ **Фуруботн, Э., Р. Рихтер.** Институты и экономическая теория: Достижения новой институциональной экономической теории. Санкт-Петербург: Издательский дом Санкт-Петербургского государственного университета, 2005, с. 54.

¹¹ Пак там, с. 64.

¹² **Cheung, S.** On the New Institutional Economics. In: Contract Economics (edited by Lars Weir and Hans Wijkander). Blackwell, 1992, pp. 48–65.

¹³ **Менар, К.** Экономика организаций. Москва: Инфра-М, 1996, с. 29.

¹⁴ **Fisher, S.** Long-term Contracting Sticky Prices and Monetary Policy. Comments. // Journal of Monetary Economics, Vol. 3, May 1997, p. 322.

(неизпълнение, от страна на работника, разпоредбите на административния ръководител, нарушаването на условията на договора и пр.).

Различия се наблюдават сред изследователите и относно **причините**, обуславящи появата на трансакционните разходи в процеса на производството и размяната. Към най-популярните подходи може да отнесем: теорията на трансакционните разходи (Р. Коуз, К. Ароу, О. Уилямсън), теорията на обществения избор (Дж. Бюканен, Г. Тулок, Г. Кирхгаснер, К. Ароу), теорията на съгласенията (Л. Тевено, Л. Болтянски, О. Фаворо, Ф. Емар-Дюверне).

Съгласно първия подход трансакционните разходи произтичат от необходимостта да се координират действията между икономическите субекти. Това включва разходите за получаването на информация или информационни разходи. Според авторите, представящи неокласическата теория, икономическите субекти се стремят да максимизират полезния си ефект в условията на ограничени ресурси. Задачата, която предстои да решават, предполага да се направи правилен избор в условията на алтернативно използване на тези ресурси. Именно тази алтернативност поражда и неизбежната неопределеност на избора. За да се вземе правилното решение, е необходимо да се проучат всички възможни алтернативи или необходима е информация. Ако тази алтернативност отсъстваше или необходимостта да се прави избор, тогава нямаше да има и нужда от икономистите, като професия и научно направление. И тъй като информацията е недостатъчна, за нея трябва да се плаща, като за всеки оскъден ресурс или тя се превръща в стока. При това разходите за получаването на необходимата информация трябва да се покрият от очакваните приходи¹⁵. С необходимостта да се търси и съответно заплаща информацията се сблъскват не само фирмите. От гледна точка на потребителите, интерес представляват свойствата на стоките, а така също цените на конкретния пазар и на пазара на стоките – заместители. Разходите по събирането на необходимата информация могат да се измерват предимно в разходи на време. А този разход на време съответно намира косвено отражение в намаленото потребление. Относно производителите най-ценна би била информацията за вкусовете на потребителите, съвременните техноло-

¹⁵ **Stigler, G.** The economics of information. // Journal of Political Economy, Vol. 69, June 1961, pp. 213–225.

гии, поведението на конкурентите. Получаването на тази информация е свързано със заплащането труда на сътрудниците на фирмата, възнагражденията на посредниците, разходи за маркетингови проучвания и други разходи.

Теорията за трансакционните разходи утвърждава, че разходите за получаването на информация присъстват винаги, а икономическите агенти не притежават цялата необходима информация за сделката. Като резултат, подобно обяснение на природата на трансакционните разходи пренася акцента в икономическия анализ върху пазара на информация и съответно цената на информацията. Съвременните темпове на информатизация актуализират този подход, като се появяват обективни предпоставки за съкращаване на трансакционните разходи за сметка на усъвършенстването на телекомуникациите, средствата за обработка, натрупване и предаване на информация¹⁶. Неслучайно през последните години сме свидетели на бурното развитие и приложение на технологиите в областта на телекомуникациите и интернет, с чиято помощ сравнително бързо се сравняват ценовите алтернативи, намаляват се разходите между партньорите при сключването на сделката, привличат се нови участници. Тези информационни технологии предполагат възможността да се понижат трансакционните разходи на единица реализирана продукция, услуга или сделка. Съществуват обаче процеси, особено в общественния живот, които възпрепятстват понижаването на трансакционните разходи. За да се преодолее това негативно влияние на неопределената и хаотична икономическа среда, се налага спазването на утвърдени правила на поведение, в това число и икономическо. Това се постига според неoinституционалистите чрез създаването на устойчиви и работещи институции.

Теорията на общественния избор интерпретира трансакционните разходи от гледна точка на необходимостта да се съгласуват позициите на страните при производството на публични блага. Тъй като обществените блага се предлагат от държавата (в повечето случаи финансирани от държавата, но произвеждани от частни фирми), все по-трудно става да се съгласуват противоречивите интереси между потребителите на тези блага и необходимостта да се намери компромис при разпределението на разходите за тях-

¹⁶ **Kelly, K.** *New Rules for the New Economy. Ten Radical Strategies for a Connected World.* New York, 1998, pp. 142–157.

ното производство. Или в този случай трансакционните разходи се свързват с разходи по съгласуване на позициите. И колкото повече участници има в този процес, толкова повече потенциални разходи може да очакваме. Постигане на съгласие относно способа за разпределяне на полезния ефект участниците достигат много трудно. С други думи, реализирането на съгласувано решение е обществено благо по отношение на участниците, разменящи правомощия. Следователно в процеса на преговорите всяка от страните се стреми да прехвърли разходите по достигането на съгласие на другата страна и това се явява пречка към ефективното разпределение на ресурсите. В български условия тази проблем е особено актуален по отношение на преразпределителните функции на държавата, която като производител на обществени блага с голямо напрежение се справя с финансирането на науката, образованието, здравеопазването и други системообразуващи инфраструктурни направления.

Особено значение проблемът на съгласуване получава при увеличаването на броя на участниците в размяната. Дори и да се свеждат трансакционните разходи до разходи по съгласуването, не може да се говори за линейна зависимост между величината на трансакционните разходи и броя на участниците. Разходите могат да бъдат големи и при неголямо число на участниците. При по-малък брой участващи расте и тяхната взаимозависимост, а разменяните правомощия се превръщат в специфичен актив, т.е. той има специфична ценност при изпълнението на определения договор¹⁷. Трудно е да бъде продаден, предислоциран или да му се намери алтернативно приложение. Отчитайки, че в процеса на преговорите и сключването на сделката са заинтересувани и двете страни, но страната, притежаваща специфичния актив, може да ползва възможността за шантаж и манипулиране на контрагента. Съвременната икономическа теория отчита склонността на хората към „опортюнизм“, когато егоистичните мотиви вземат надмощие. Това се проявява в скриването на информация, в преднамереното ѝ изкривя-

¹⁷ Такива са примерите от нашето земеделие, строителната индустрия, където арендатори или потенциални купувачи, строителни предприемачи се сблъскват с трудностите, възникващи от голям (краен) брой наследници с неустановени реални и идеални права на собственост.

ване, откровена лъжа, мошеничество и пр.¹⁸ Информацията е разпределена неравномерно (информационна асиметрия) и не можем без разходи да получим всички данни, от които се ползва нашият контрагент. Нашата икономическа действителност изобилства от примери в това отношение. Сделките от масовата приватизация, където се подписват договори с определени ангажменти от купувача, който никога не е имал намерението да ги спазва. „Конкуренцията“ между трите енергоразпределителни дружества в България и много други.

Теорията на съглашенията (Convention Theory), от своя страна, предполага, че решенията на пазарните субекти се опират на необходимостта да се съобразяват със създадените норми и стандарти на поведение, общественото мнение и традиции на потребление, екологически норми. Всяко съглашение се характеризира с особен източник на информация. Пазарната система е само един от възможните източници на (ценова) информация и когато се наслагват и другите източници, възниква асиметричност на информацията¹⁹. Представителите на това направление прилагат нестандартен подход, като не отричат тезиса за отсъствието на трансакционните разходи на неокласическия пазар. Те възникват поради факта, че на неокласическия пазар, пазарните съглашения не съществуват във вакуум, а зависят от други съглашения (споразумения): индустриални, граждански, традиционни, обществено мнение, екологически и пр. Взаимодействието между различните обществени институции се обяснява от факта, че икономическите агенти се намират на стика на взаимното си влияние по време на съглашенията и поради това не може да се разчита на регулиращи норми, отнасящи се към едно или друго съглашение. Всяко от тези съглашения се характеризира с особен източник на информация. Пазарният източник на информация са цените, индустриалният източник – техническите стандарти и пр. Когато по този начин възникват няколко източници на информация, възниква асиметрич-

¹⁸ **Wallis J., D. North.** Measuring the transaction sector in the American economy 1870–1970. In: **Engerman, S., R. Galman.** Long term factors in the American economic growth, 95–161, Studies in income and wealth №51. Chicago, London: University of Chicago Press, 1988.

¹⁹ **Тевено, Ј.** Множественностъ способов координации: равновесие и рационалностъ в сложном мире. //Вопросы экономики, №10, 1997, с. 35.

ност на информацията. По този начин всички трудности и разходи, възникващи при сключването на сделката, са свързани с фактора постоянно съприкосновение с различни съглашения. Свят с нулеви трансакционни разходи няма, защото пазарът е винаги включен в по-сложна и мащабна нормативна система.

В българската икономика, в процеса на нейното трансформиране могат да се намерят примери не само на денонсиране (прекратяване) на различни видове съглашения. Освен това, се извършва и развитието на нови основополагащи видове съглашения като пазарното развитие на страната. В своето съвкупно действие тези изменения стават причина за високи трансакционни разходи в обществото. Като пример може да се посочат различни индустриални производства, добре развити преди реформите и едва съществуващи след това, в пазарни условия. Това се отнася за производството на мотокари и складова техника, тelfери, редица изделия на ВПК, селскостопански производства и много други. Може да се предположи, че поради развитието на пазарните съглашения като доминиращи, съществуващата система на производство на мотокари например, дотогава функционираща в рамките на доминиращото индустриално съглашение, се оказва неспособна да се адаптира и да произвежда продукция, с необходимото качество и количество. Причини за това, сред многото други, може да се назоват затвореността, инертността и непрозрачността, а това са признаци на високи трансакционни разходи.

Трудността при сключването на сделки при тези условия е свързана с възможността на икономическите агенти да използват определена информация в ущърб на своите контрагенти. От тази гледна точка за всяка фирма се определят три източника на трансакционни разходи: разходи, свързани с необходимостта от търсене или защита на информацията за продукта; разходи, свързани с необходимостта от изследването на пазара и определянето на външните условия за реализация на продукта; оценка на рисковете от дейността на контрагента (преговори, необходимост от контрол за резултатите).

Сред посочените теоретични направления, анализиращи причините за възникването и съществуването на трансакционните разходи (теория на

трансакционните разходи, теорията на обществения избор, теория на съгласенията), последните две намират тези причини предимно на макрониво. За целите на нашето изследване теорията за трансакционните разходи, предложена от Р. Коуз и неговите съмишленици, най-пълно съответства на концепцията за трансакционните разходи и тяхното идентифициране в областта на фирмената и междуфирмена дейност. В същото време, ограничаването на същността на тези разходи само до правните им аспекти силно стеснява обхвата им и непълно отразява потенциала от възможности за въздействие, по отношение на вътрешнофирмената организация и конкурентното присъствие на фирмата на пазара. В тази връзка най-близко до оригиналния замисъл за същността на трансакционните разходи според нас е мнението на Р. Коуз (*пазарни разходи*), К. Ароу (*триене в системата*) и С. Чунг (*всички разходи извън производствените*). *Трансакционните разходи са тези разходи, които отдалечават фирмените цени и количества от конкурентните им Парето-ефективни пазарни равнища.* Това определение може да бъде разгледано в два аспекта. В *тесен* смисъл, конкретният вид на разходите е не толкова важен, отколкото ефектът им върху пазарното равновесие. Трансакционните разходи не участват пряко в определянето на себестойността и крайната цена на продукта. Те възникват предварително, едновременно и след производството на готовия продукт. Това са разходи, определени количествено и стойностно във финансово-счетоводната документация на фирмите. В *широк смисъл*, това са допълнителни разходи, като правило извън себестойността на продукта, почти изцяло за сметка на печалбата на предприемача, които могат и да не намерят пазарна оценка и възвръщаемост. Особено мястото сред тях заемат разходите, реализирани в сферата на неформалната икономика, корупционните практики и др. В рамките на настоящото изложение ще акцентираме изключително върху *тесния аспект* на трансакционните разходи.

2. Класификация и обхват на трансакционните разходи

Източниците на формиране на трансакционните разходи определят и възможния им обхват или класификация според преминалите етапи на производство и реализация на продукта. Към тази позиция се придържа един от

основоположниците на теорията за трансакционните разходи О. Уилямсън, който различава трансакционни разходи до (ex ante) и след (ex post) сключването на сделката²⁰.

Разходите ex ante включват:

1. Разходи за търсене на информация (*Информация за потенциалните купувачи и конкуренти производители на продукта. Условието на производство, цени*).
2. Разходи за воденето на преговори и сключването на сделка (*Пазарните условия изискват значителни средства за воденето на преговори и сключването на сделките. Основният начин за тяхното ограничаване е стандартизацията и типологизацията на договорите*).
3. Количествена оценка на разходите (*всеки продукт или услуга се описва с комплекс от характеристики, чието точно измерване е в голяма степен приблизително и неточно*).

Разходите ex post включват:

1. Разходи за мониторинг и избягване на опортюнистко поведение (*те са най-неуловимите, но в същото време, неизменно присъстващи в съвременните делови отношения*).
2. Разходи за защита правата на собственост (*тук влизат възможните съдебни разходи, арбитраж, държавни такси, разходите на време и неговата алтернативна цена за възстановяване на нарушените права и тяхната защита*).

Разходите по търсене на информация включват информацията за потенциалния партньор и състоянието на пазара (изучаването на потребителското търсене и потребителските навици, възрастови характеристики на потребителите, маркетинг, реклама, наемане на сътрудници). Разходите, свързани с възможната непълнота на информацията.

Разходите за водене на преговори включват уточняването на условията на размяната и избора на формите на договора. Пазарната среда предполага значителни разходи за провеждането на преговори (представителни разходи) и оформлението на договора. При това колкото повече са участниците и

²⁰ Уилямсън, О. *Економическите институти на капитализма. Фирми, пазари и отношенческата контракция*. Санкт-Петербург: Лениздат, 1996. с. 187.

предметът на договора, толкова по-големи са и разходите по съгласуването на позициите. Допълнителни разходи може да възникнат впоследствие, като резултат на лошо предвидени обстоятелства и компенсации за откриването и отстраняването на възникнали щети по договора.

Количествената оценка на разходите е свързана с измерването на качеството на стоките, което предполага спазването на определени стандарти (технически, екологически, здравни), което изисква наличието на апаратура и инструменти.

Разходите за мониторинг и антиопортюнистическо поведение включват средствата, необходими за контрол на спазването на договора и предотвратяването на възможно отклонение от условията на договора.

Разходите по защита на правата на собственост предвиждат съдебни разходи на различни инстанции. В условията на икономиките в преход тези разходи са особено високи и с не гарантиран изход. Дори и съдът да реши да бъде присъдена компенсация, механизмът на нейното изпълнение и евентуално принуждение е тромав и неограничен във времето.

Към посочените в класификацията разходи трябва да се отчитат и допълнителни разходи, предизвикани от институционалната среда, в която работят икономическите субекти, ролята на държавата, и не на последно място, административните бариери и корупцията.

Известни са и други класификации на трансакционните разходи. Сред тях се открояват:

Версията на П. Милгром и Дж. Робъртс²¹

1. Координационни разходи (свързани с подготовка на трансакцията):

- разходи по определяне на детайлите на договора – изследване на пазара и определяне на подходящите за закупуване активи;
- разходи за определяне на партньори – изучаване на доставчиците (местоположение, цени пр.);
- разходи за непосредствена координация – създаването на структури, подпомагащи сключването на сложни контракти.

²¹ **Milgrom, P., J. Roberts.** Economics, organization, and management. Englewood Cliffs, 1992, pp. 93–117.

2. Мотивационни разходи (да се сключи, или не, сделката):

- разходи поради непълна информация – ограничената информация може да доведе от отказ от сделка;
- разходи, необходими за преодоляването на възможен опортюнизъм – разходи, наложени за преодоляването на нечестно поведение на контрагента.

Класификацията на Д. Норт и Т. Егертсон²²

1. Активности *ex ante* (до сключването на сделката):

- разходи за търсене – на подходяща цена, на качествени продукти, информация за продавачите, информация за купувачите;
- разходи за воденето на преговори – с цел минимизиране на разходите;
- разходи по съставянето на договора – посочват се конкретни условия, закрепени в писмен вид по обстоятелства и възможности за изпълнение на договора.

2. Активности *ex post* (след сключването на сделката):

- разходи за наблюдение изпълнението на договора съгласно предвидените в него клаузи;
- разходи по принуждение – за изпълнение предвидените условия в договора чрез използване възможностите на съдебната система;
- разходи за защита правото на собственост – охрана от престъпни намерения, реализирана от държавни институции.

Класификация на К. Менар²³

1. Разходи за открояване – измерване на пределната производителност на всеки от използваните производствени фактори с цел определяне на конкурентната пазарна цена.
2. Информационни разходи – обхващат всички възможни аспекти на информационно обезпечение на сделката.

²² Тази класификация е предложена от Д. Норт, но по-детайлно е формулирана от Т. Егертсън (Eggertsson T. *Economic Behavior and Institutions*. Cambridge University Press, 1990, p. 79).

²³ Менар, К. *Економика организаций*. Москва: Инфра-М, 1996, с. 30–32.

3. Разходи от мащаба – разходи за развитие и функциониране на институционалните механизми, обезпечаващи действието на сделките на пазарите от голям мащаб.
4. Разходи за поведение – свързани са с преодоляването на егоистично и опортюнистично поведение на контрагентите и възстановяването на статуквото съгласно контрактните норми и условия.

Очевидно единно мнение относно класификацията на трансакционните разходи няма сред изследователите. Всеки от тях акцентира върху различен етап от подготовката, сключването и контрола на изпълнението на сделките. И разбира се, всеки от тях има основание за това. Подобна ситуация не може да бъде приета като недостатък на неоинституционалната теория. Покоро това позволява да се разбере голямото разнообразие от типове и форми на структурата на трансакционните разходи, което, от своя страна, е резултат от многообразието на договорните отношения, в които встъпват икономическите субекти в реалната икономика. Разгледаните подходи към същността и класификацията на трансакционните разходи се основават на анализите на тези разходи от различни гледни точки. Всички посочени класификации имат както положителни, така и отрицателни страни. Всяка от тях може да съответства в една по-голяма степен, в сравнение с други, за изследването на някакъв конкретен аспект на трансакционните разходи.

Въпреки видимото разнообразие от класификации, подходите в голяма степен си приличат по отношение на обхвата от необходимите допълнителни разходи, които предприемачите следва да направят преди началото на производствения цикъл, по време и след финализирането на производствения процес. Това дава възможност максимално пълно да се определи тяхната структура и обосновано да се подходи към формирането на методи за тяхното измерване.

От гледна точка на целите на настоящото изследване и счетоводната практика у нас, би било целесъобразно трансакционните разходи да се класифицират и съответно системно анализират, разглеждайки ги като две големи групи разходи: външни и вътрешни за фирмата.

Външните трансакционни разходи, това са разходи за *„използването на пазарния механизъм“*. Конкретно, това са разходи за информация воденето на преговори с контрагентите, разходи за ориентиране и приспособяване

към институционалната среда (законови и нормативни актове от страна на държавата и местните органи на властта). Търсенето на информация е свързано с конкретни действия (пощенски услуги и комуникация, реклама, мониторинг и маркетингови проучвания на пазара, оценка на риска, подбор на класифициран персонал, воденето на преговори, разходи за контрол и принуждение за вече сключените договори и др.).

Вътрешните или още управленски трансакционни разходи са свързани с изграждането, поддържането и усъвършенстването на организационната структура на фирмата. По-конкретно това са разходи за персонал и инвестиции в информационни технологии. Разходи за мониторинг и контрол за изпълнението на служебните задължения, вътрешнофирмени разходи за транспорт на незавършеното производство и др.

Съставът на трансакционните разходи е значително по-широк от приведените по-горе групи за класифициране и може да формира значителна част от разходите на фирмата. Това се обуславя от следните фактори: административни бариери, колебания в паричното обращение, сложности при реализирането на договорните отношения, ниска мобилност на трудовите и капиталови ресурси, ниска ефективност на икономическата система, като цяло. В тази връзка е целесъобразно разработването на механизъм за регулиране на трансакционните разходи, като част от него трябва да бъде реализирането на модел за финансово-счетоводното отчитане на тези разходи. При това създаването на модела за отчитане може да се опира на вече съществуващите счетоводни практики и процедури, като първично наблюдение, количествено и стойностно измерване и регистриране, групиране и системно изучаване на фактите от ежедневната активност на фирмата. Според Закона за счетоводството себестойността е оценка на произведените активи, в която не се включват административните разходи²⁴, разходите за продаж-

²⁴ Основни видове административни разходи са: разходите за заплати и социални осигуровки на административния персонал; разходите за амортизации на активите в администрацията; разходите за командировки; разходите за външни услуги – телефонни, пощенски и др.; разходите за лек транспорт; разходите за данъци и такси; представителните разходи, неразпределените по видове произвеждана продукция общопроизводствени разходи, разходите за провизии за конструктивни задължения и обменяващи договори и др.

ба²⁵, финансовите (*разходи за лихви по заеми, дългове, валутни операции; разходи за провизиране на рискови активи, операции с ценни книжа, валутни операции и др.*) и извънредните разходи (*отписани вземания след изтичане на давностния срок, отхвърлени искове от съда, отписани безнадеждни вземания и др.*)²⁶. Изброените разходи, извън себестойността на продукта, почти изцяло покриват външните и вътрешни трансакционни разходи на фирмата, при това с непосредствена количествена и стойностна оценка. Разглеждането на тези групи разходи като „трансакционни“ ще позволи на организацията и на заинтересованите органи да провеждат допълнителен *икономически* анализ с оглед определяне мястото на фирмата в конкурентната пазарна среда и нейната ефективност. Разходите, определени за трансакционни (съгласно горните допускания и определения) и официално регистрирани в нормативните финансово-счетоводни документи, са само видимата част от масива трансакционни разходи. В същото време една значителна по обем сума разходи остава неотчетена и официално недеklarирана, сред които разходите, реализирани в сферата на неформалната икономика, и в частност, разходите за корупционни практики.

3. Неформалната икономика и корупцията, фактори повишаващи трансакционните разходи

Коментираната категория е една от най-сложните в икономическата теория и тя безусловно е по-широка от обикновена разновидност на производствените разходи. С трансакционни разходи се сблъскват не само фирмите, но и домакинствата, както и държавата. Каквато и роля да играе икономическият субект: в качеството си на потребител, продавач, данъкоплатец или служител, той не може да избегне разхода на ресурси (за търсенето на информация, контрол, избор и приемането на решение) преди да реализира непосредственото си намерение.

Всяка фирма действа в определени рамки: формални (закрепени в действащото законодателство) и неформални (представяни чрез стереотипи-

²⁵ Разходите за продажба могат да включват: разходи за транспорт и съхранение на продукцията извън територията на предприятието и др.

²⁶ Закон за счетоводството. Допълнителни разпоредби, §1.4.

те на поведение). Неефективността на институциите предизвиква увеличаване на размера на трансакционните разходи. При това отделно предприятие трудно би предизвикало промяна на правилата на играта. Институциите по определение са призвани да регламентират икономическите отношения чрез нормативни актове и закони, нравствени и морални ограничения, с цел да се регламентира получаването и обработката на информацията и оттук намаляването на трансакционните разходи. Тези очаквания се потвърждават от доклада на Световната банка относно ролята на институциите за положителните икономически резултати²⁷. В преходни условия формални институти много често отсъстват и на икономическите субекти им се налага да създават собствени „правила на играта”. На този фон са очевидни предимствата на обществените институции, най-малко поради икономите от мащаба. Или високите нива на трансакционни разходи се явяват критерии за несъвършенствата на институционалната среда. В пазарни условия (независимо от типа пазарна система) на икономическите субекти им се налага да се съобразяват с различни ограничения от непазарен характер, като необходимостта да се плащат данъци и други обществени отговорности. Избягването на данъчните задължения се приема като напълно легитимна позиция от предприемачите. Допитване на Института за социални изследвания и маркетинг МБМД показва, че 61% от големите данъкоплатци, 69% от гражданите и 74% от едноличните търговци намират данъчната система в България за несправедлива²⁸. Пряк резултат на това недоверие е размерът на скритата икономика в страната. Намаляването на данъчните ставки е процес, облекчаващ дейността на стопанските субекти и увеличаващ очакваните приходи, но правилният път в тази посока предполага не толкова намаляването на данъците, колкото опростяването на самата система и засилването на контрола. Размерът на икономиката в сянка косвено потвърждава количеството на избегнатите данъци. По данни на различни изследователски центрове и институции, сред които Европейска комисия, Световна банка, БНБ, Visa Europe, Център за

²⁷ Государство в меняющемся мире (Всемирный банк. Отчет о мировом развитии – 1997. Краткое содержание). // Вопросы экономики, №7, 1997, с. 5–19.

²⁸ Цит. по: Скритата икономика в България. Център за изследване на демокрацията. София, 2004, с. 14.

изследване на демокрацията и Витоша Рисърч, Асоциацията на индустриалния капитал в България и др., относителният дял на сивата икономика е около 32% от БВП за периода 2007–2012 г.²⁹

Като правило в тази зона работят много малки и средни предприемачи³⁰. Причините да са там, в сивия сектор, са високите за тях разходи по легализацията на бизнеса, свързани не толкова с високите данъци, колкото допълнителни санитарни и пр. нормативни изисквания. Спестявайки си от легалните разходи обаче, фирмите от неформалния сектор попадат в друга област на много високи трансакционни разходи. Държавата не присъства в тази област на взаимоотношения и в тази връзка няма кой да регламентира спазването на правила по договори и евентуално опортюнистично поведение. Субектите трябва самостоятелно да решават възникващите проблеми и съответно да понесат допълнителни трансакционни разходи. При тези условия инвестициите са крайно рисковани и негарантирани. Кредитирането също е проблематично. Ипотекират се жилища, лично имущество и в крайна сметка такъв бизнес много сложно може да бъде продаден. Като следствие, фирмите имат малък размер, независимо от възможните икономии от мащаба.

Друг много важен елемент на трансакционните разходи е корупцията, породена от административните бариери на местно и национално, дори наднационално ниво. По принцип институтите са призвани да рационализират поведението на икономическите субекти и да намалят обема на трансакционните разходи. Очевидно е в същото време, че само директивното създаване на съответните административни органи не е гаранция за тяхното пълноценно и ефективно функциониране. Възникват паралелни неформални структури и процеси, които намаляват трансакционните разходи (време и алтернативни финансови средства). Замествайки в много случаи формалните институти, корупцията получава свойства и атрибути на формалната инсти-

²⁹ Динамика на сивата икономика 2007–2012 г. Българска стопанска камара, февруари 2014.

³⁰ По думите на председателя на управителния съвет на Националния браншови съюз на хлебарите и сладкарите: „Над 50% от хляба в страната се произвежда в сивия сектор” (Стандарт, 06.01.2015 http://www.standartnews.com/biznes-ikonomika/hlyab_zh_2 mln_lv_dnevno_e_v_siviya_sektor-268600.html).

туция, което по определение е институция. „Полезното“ действие на корупцията се забелязва в няколко аспекта: личностен – материални придобивки за лицата, получаващи пари и други облаги; фирмен – подкупите позволяват да се назначават необходимите хора и да се печелят изгодни обществени поръчки; функционален – корупцията позволява да се получават по ускорен начин лицензи, сертификати, разрешителни режими и пр.

Въпреки общото негативно отношение към корупцията, самото ѝ съществуване говори за нейната обективност и наличието на обстоятелства, които я правят неизбежна. Сред някои от тези обстоятелства е различната скорост, с която работи бюрократичната система и реалният бизнес. Техните интереси би трябвало да са еднакви, но ако бюрокрацията не вижда личната си изгода от конкретен инвестиционен проект може и да не бърза да съдейства в неговото реализиране. Реакцията на бюрокрацията може да се дължи и на некомпетентност на служителите, която се компенсира със съответна сума. Корупцията може и да компенсира по-ниските заплати на чиновниците, като способства за смекчаване на социалното напрежение.

Корупцията е своеобразен фундамент на икономиката в сянка и двете явления са доказателство за несъвършенството на администрацията и регулиращите органи. Тези две явления намират условия за съществуване, защото чрез тях икономическите субекти намират резерв за ограничаване на производствените си разходи. Без съмнение разходите за корумпиране са по-малки от изискваните легални разходи, защото, в противен случай, те не биха съществували. В Специалното проучване на Евробарометър от 2013 г. се отбелязва, че лично засегнати от корупцията в ежедневието са 21% от интервюираните³¹. В аналогично изследване на Центъра за изследване на демокрацията, участвалите в корупционни сделки (дали са подкуп) граждани на възраст над 18 години са 29,3%, а подложените на корупционен натиск (искан им е подкуп) са 39,4% за 2014 година³². Този резултат съответства в голяма степен на относителния дял на неформалната икономика, като обна-

³¹ Доклад на ЕС за борбата с корупцията. Брюксел, 03.02.2014 г. COM(2014) 38 final, ANNEX 2.

³² Корупция и антикорупция в България (2013-2014г.). // Policy Brief, №46, ноември 2014.

деждаваща е положителната тенденция към намаляване както на корупцията, така и на неформалната икономика.

4. Методи за оценка на трансакционните разходи

Въпреки голямото разнообразие от фактори и обстоятелства, влияещи на размера на трансакционните разходи, тяхното измерване на микро ниво се свежда до прилагането възможностите на кардиналисткия или ординалисткия подход. Именно проблемът с измерването на трансакционните разходи е главното препятствие за прилагането на институционалната теория в икономически анализ. Остава открит въпросът за количественото измерване на всички типове трансакционни разходи. Ординалният подход, от своя страна, предполага ранжирането на различните варианти, което ще позволи да се избегне измерването на трансакционните разходи количествено. В рамките на това изследване ще акцентираме върху кардиналисткия подход, като най-близък до счетоводната практика. Освен това, ще пренебрегнем разходите на фирмите по тяхната първоначална регистрация, разходите за излизане на фирмата от бизнеса, защото тези разходи, макар и трансакционни и количествено определими, в същото време, като обем са сравнително малки, освен това, имат еднократен характер³³. Тези характеристики ги определят като „потънали разходи” и като такива не играят роля при вземането на икономически решения от фирмите³⁴.

Според начина на отчитане от фирмата трансакционните разходи могат да бъдат открити като разходи: включени в себестойността на продукцията; разходи, неотчитани в структурата на разходите (корупционни практики и др.). Към първата група се отнасят разходите за търсенето и получаването на информация, консултационно и експертно обслужване, маркетингово изследване; разходи по придобиването на собственост (регистрация, лицензиране, сключването на договори и разходи по защита правото на собстве-

³³ Подробно изследване на този вид разходи, свързани с първоначална регистрация и други нормативно изисквани разходи виж: **Ганчева, Й.** Нормативна уредба и трансакционни разходи в България. ИПИ, 2007.

³⁴ Икономическите решения са необходимост само ако са налице няколко алтернативни възможности. Разходите за регистрация, ликвидация и др. са разходи, направени в миналото или които предстои да бъдат направени. Тези разходи не могат да бъдат променяни от сегашни решения. Тоест те нямат алтернативен характер и в тази връзка са извън обсега на икономическите планове и решения.

ност (юридически услуги, съдебни разходи). Голяма част от тези разходи са в групата на непроизводствените разходи или оперативните разходи на фирмата. Формално те се подразделят на разходи за продажби, общи разходи и административни разходи. Разходите за продажби са всички разходи, извършени с цел осъществяването на продажби и доставка на продукцията. Такива са разходите за реклама, промоции, PR, търговски отстъпки и комисионни. Общите и административни разходи включват заплати на управители, разходи за правни и счетоводни услуги и т.н.

Много от непроизводствените разходи не се извършват по време на създаването на продукта и поради това е неподходящо да бъдат включвани при оценката на стойността на продукцията. За разлика от производствените разходи, които създават активи и се пренасят в стойността на продукта, непроизводствените не се трансформират в активи и в тази връзка не представляват стойност, добавяна към продукта.

Към втората група се отнасят трансакционните разходи, които фирмата не заплаща към външни доставчици и могат да бъдат отразени опосредствено, под формата на загуби, пропуснати ползи, глоби. В тази група влизат разходите по преодоляването на опортюнистично поведение, използването на непълна и неточна информация и др.

Друг много важен проблем в оценката на трансакционните разходи е привидната неотделимост на тези разходи от трансформационните (производствените). В ежедневната практика от дейността на предприятието при вземането на решения се отчита общото равнище на приходите и равнището на общите разходи. При това най-подробен източник на информация е отчетността непосредствено на фирмата, като една част от нея е явна (за предформалните, контролиращи органи), а другата част е вътрешна, на базата, на която се приемат и икономическите решения. Разбира се, открит достъп до тази информация не може да има и единствената възможност за анализ си остават официалните отчетни документи, които все пак в голяма степен отразяват реалното състояние на фирмата³⁵. Основание за това са сравнително ниските фирмени данъци у нас (разходите и рисковете по тяхното избягване

³⁵ В практиката различават управленското счетоводство от финансовото, като първото е предназначено за вътрешни нужди, а второто за външни потребители.

са несъизмерими с възможните ползи). Остава си традицията за избягване на данъчното облагане, но това е проблем на контролиращите органи и не толкова на фирмите.

Финансовата сфера и борсовата търговия са едно от първите места, където анализаторите се опитват да определят цената на сделката и инвестицията, тоест трансакционните разходи. Това не е случайно, защото още през 70-те години на миналия век експертите забелязват потенциала на финансовия сектор за инвестиции и печалби, в сравнение с реалния сектор на индустрията и производството. Финансовият сектор (система) заема особено място в икономическата структура на съвременната икономика. Заедно с реалния сектор, където се извършва производството на стоки и услуги, във финансовия сектор се създават и трансферират пари и други финансови активи. Реалното производство определя благосъстоянието на нацията, докато създаваните финансови активи сами по себе си не са част от това богатство, но активно могат да съдействат за неговото нарастване. Най-общо ролята на финансовия сектор може да се определи от агрегатния баланс на националната икономика. В актива на този баланс се включват: земята, активите на финансовите институции, материални активи и други финансови активи. В развитите страни относителният дял на финансовите активи достигат да 50%. Съществуват редица допълнителни индикатори и показатели, чрез които се определя важността и ролята на финансовия сектор³⁶. Сред тях може да отбележим: коефициента FIR (Financial Interrelation Ration – степен на финансова взаимозависимост), отразяващ отношението на стойността на финансовите активи към стойността на материалните активи. Друг показател отразява отношението на активите във финансовия сектор към размера на БВП. Трети индикатор отразява отношението между активите във финансовия сектор и общо финансовите активи в икономиката. Всички финансови индикатори през последните десетилетия бележат ръст. На този фон звучат отрезвяващо изследвания на МВФ (2012 г.), според които финансовият сектор в САЩ е достигнал такива размери, че вече не ускорява, а забавя икономическия растеж. Изследователи от Харвардския университет и Университета в Чикаго определят за 2014 г., че работниците в научно-изследователската сфера добавят 5 долара към БВП за всеки спечелен от тях долар, докато заетите във финансовия

³⁶ Младенов, М. Пари Банки Кредит. Варна: Princeps, 1995, с. 33.

сектор за всеки спечелен от тях долар БВП намалява с 0,6 долара³⁷. Според Томас Филипън в САЩ изразходват с 300 млрд. долара повече от необходимото за финансови услуги годишно и че този сектор трябва да се ограничи с 20%³⁸. Кои са тези услуги, съответно разходи, които банковата система предоставя и възможно ли е те да бъдат ограничени?

Един от първите опити в това отношение прави Х. Демсец, изследвайки фондовия пазар в Ню Йорк (NYSE) през 1968 г.³⁹ В рамките на това изследване той приема трансакционните разходи като разходи по смяната на правото на собственост върху реални активи и покупко-продажбата на акции. В тази връзка предлага да се приемат три вида разходи като трансакционни: комисионните на брокерите, (ask-bid) спреда⁴⁰ и данък трансфер, като последния разход Х. Демсец пренебрегва⁴¹. Тъй като комисионните на брокерите се определят от колективното решение на членовете на борсата, като процент от цената на акциите, основно внимание в анализа се обръща на формирането на спреда. Той, от своя страна, възниква поради съществуването на определена категория участници, които искат веднага да реализират (закупят) акции, или при условия, когато търсенето на контрагент изисква време и допълнителни разходи. Тогава възниква разрыв в цената, която би заплатил (получил) участник, изчакващ сделката за определено време, и тази цена, която той фактически плаща (получава), в случай на незабавно реализиране на сделката. Изследвайки определен обем статистическа информация, Х. Демсец успява да определи в общата структура на трансакционните разходи, че 40% от разходите се обуславят от спреда и 60% от възнагражденията на брокерите. Като процент от общите разходи, той ги оценява на 1,3% за определен номинал акции⁴². Самият спред се определя от влиянието

³⁷ Tankersley, J. A black hole for our best and brightest. // New York Times, December 16, 2014

³⁸ Philippon, T. Finance vs. Wal-Mart: Why are Financial Services so Expensive? (http://www.russellsage.org/sites/all/files/Rethinking-Finance/Philippon_v3.pdf).

³⁹ Demsetz, H. The Cost of Transacting. // Quarterly Journal of Economics, Vol. 82, №1, Feb. 1968, pp. 33–53.

⁴⁰ Разликата между две равновесни цени: при незабавно сключване на сделката и равновесие, възникващо при отложено търсене и предлагане на борсовите активи.

⁴¹ Години по-късно, Фуруботън и Рихтер включват данъците към така наречените „политически“ трансакционни разходи.

⁴² Цит. съч. с. 40

на четири фактора: брой на участниците, брой на сделките, брой на пазарите, на които се търгува ценната книга, и разбира се, цената. Колкото по-активно се търгува определен актив, толкова е по-голяма икономията от мащаба, благодарение на понижаващите се трансакционни разходи на една акция. Значителният потенциал на икономията от мащаба обикновено свързват с възникването на естествен монопол, позволяващ извличането на икономическа печалба в дългосрочен период. В конкретния случай обаче конкуренцията между различните участници поддържа размера на спреда на нива, близки до операционните разходи.

Използването на предложения от Демсец метод (спреда и комисионните на брокерите) за измерване на трансакционните разходи продължава и в по-ново време, като тази методика прилагат редица изследователи, като например Стол и Уели, като според тях размерът на трансакционните разходи (на фондовата борса) варира от 2% до 9%⁴³.

Друг пример, отново във финансовата област, предлага М. Полски, изследвайки сектора на американските търговски банки и равнището на трансакционните разходи за периода от 1934–1998 г.⁴⁴ Според нея трансакционните разходи в търговските банки се свеждат до разходите за лихви, от една страна, и безлихвени разходи, от друга, свеждани до: 1) работните заплати и бонуси на персонала; 2) разходи за използването на оборудване; 3) други разходи. Под „други разходи“ се разбират широк спектър от всички безлихвени разходи, невключени в първите две групи, сред които: възнагражденията на ръководители, попечители и консултанти, членове на Управителния съвет на банката, премии за лоялност, осигуряване и застраховане на депозити, хонорари и съдебни такси, нетни загуби от продажбата или разпореждането с определени активи (включително тези, свързани със сливания и придобивания), такси за управление (оценени от холдинга на банката), реклама, връзки с обществеността, амортизация на нематериални активи, благотворителни помощи, нетни загуби от фючърсни и форуърдни договори, отчисле-

⁴³ **Stoll, H., R. Whaley.** Transaction costs and the small firm effect. // *Journal of Financial Economics*, Vol. 12, 1983, pp. 57–79.

⁴⁴ **Polski, M.** *Measuring Transaction Costs and Institutional Change in the U.S. Commercial Banking Industry*, Indiana University, 2001.

ния и отписвания на ценни книжа преди продажба, офис консумативи, разходи за информационна обработка, разходи за телефони и комуникации, такси за проверка и одит, други разходи. Резултатите от анализа показват, че за изследвания период общите трансакционни разходи (сума от лихвените и нелихвените разходи) се увеличава от 69% през 1934 г. до 77% през 1998 г. През първата разглеждана година (1934 г.) разходите за лихви са 19% срещу 50% за нелихвените разходи и към края на изследвания период нивата постепенно се изравняват, съответно 37% и 40%. Цел на направения анализ от М. Полски е да се определи връзката между трансакционните разходи и институционалната структура на банките.

Опирайки се на метода на М. Полски, но с друга цел, анализирахме равнището на трансакционните разходи за голяма българска банка (от първа група) за период от 10 години. Целта на анализа е да се провери зависимостта между динамиката на трансакционните разходи и печалбата на банката (вж. табл. 1).

Таблица 1

Финансов отчет (непълен) на банка А⁴⁵

Хил. лева	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Общи административни разходи	53767	56515	131820	143551	125654	113896	112600	114792	116492	120801
Разходи за персонал	30319	33266	81708	93823	102248	96483	95549	98321	101909	100246
Разходи за провизии	43588	49838	2237	3841	3634	18885	3336	4426	5931	9691
Разходи за данъци	20386	17249	27833	29301	32665	22084	17890	24665	24593	16671
Разходи за лихви	24321	30213	92730	122167	191264	227859	205908	206365	231852	221942
Разходи за такси и комисионни	3354	3848	7825	8707	9653	8616	8750	8657	8157	9482
Трансакционни разходи	175735	190929	344153	401390	465118	487823	444033	457226	488934	478833
Печалба	20386	17249	137237	251457	291703	194753	158774	226576	214297	143639

⁴⁵ Банка Уникредит Булбанк.

Данните от финансовия отчет показват голям относителен дял на трансакционните разходи през годините, а те, от своя страна, се състоят от следните елементи.

Разходите за лихви включват: деривати държани за търгуване – придобити ценни книжа (акции, облигации, търговски полици, държавни съкровищни бонове или облигации и др.), с намерението да се продадат в краткосрочен период, за да се реализира печалба в резултат на благоприятни промени в цените; деривати за хеджиране; депозити от банки; депозити от клиенти; подчинени пасиви (подчинен срочен дълг). Разходите за лихви са трансакционни разходи, защото привличането на паричния ресурс е временно. Депозитите не са собственост на банката, а временно привлечени активи. В реалния сектор, фирмата, закупувайки суровини, материали, енергия, ги придобива окончателно и те стават нейна собственост. Банката трябва да демонстрира конкурентни предимства и възможности, за да привлече депозитите на гражданите, а това изисква допълнителни разходи, които са в обсега на трансакционните разходи.

Общи административни разходи – вноска за Фонда за гарантиране на влоговете; реклама, маркетинг и комуникации; кредитни проучвания и информация; информационни, комуникационни и технологични разходи; консултантски, одиторски и други професионални услуги; поддръжка на сгради; наеми; разходи за командировки и наеми на автомобили; застраховки; доставки и други външни услуги; други разходи.

Разходи за персонал – възнаграждения и работна заплата, социални осигуровки, пенсионни и подобни разходи, разходи за временно назначен персонал, плащания базирани на акции, други⁴⁶.

Разходи за провизии – разходи на банката за покриването на текущи задължения. Те биват – съдебни, произтичащи от договор или от действащо законодателство; конструктивни – произтичат от действията на банката,

⁴⁶ В тази рубрика би трябвало да се включват само тази част от работните заплати и възнаграждения, които са извън необходимото за реализирането на конкурентното предимство на фирмата. Съгласно версията на класиците икономисти и „железния закон за работната заплата на Д. Рикардо”, тя трябва да е на равнището на физическото възпроизводство на работната сила. Тоест това съответства на линията на бедност 286 лв. за България за 2015 г. Всяка сума над нея нарушава конкурентното предимство на фирмата и съответно влиза в обсега на трансакционните разходи. В нашето изследване сме включили в тази група социалните, пенсионни и други разходи, без заплатите.

чрез които тя е показала на други страни, че ще поеме определени задължения, които има намерение да изпълни.

Разходи за такси и комисионни – възникват при предоставянето на финансови услуги.

Разходи за данъци – данък печалба в размер на 10% от годишната облагаема печалба.

Така изброените разходи в голяма степен обхващат трансакционните разходи на банката за привличането на ресурси, за организацията на „производствения процес”, одит, реклама и пр. За конкретната банка се очертава силна положителна зависимост между размера на трансакционните разходи и равнището на печалба (вж. фиг. 1).



Фиг. 1. Трансакционни разходи и печалба

Резултатите от регресионния анализ конкретизират силата на връзката (вж. табл. 2)⁴⁷.

⁴⁷ За целите на нашето изследване линейният модел и получените резултати от регресионния анализ са достатъчни да демонстрират силата на връзката между разглежданите променливи. Ако е необходимо използването на модела за прогностични функции, се налага допълнително обработване на остатъците, в резултат на което се получава по-достоверен модел ($R^2 = 0,9293$) и вид: $Y = -4511,1X^2 + 71055X - 51519$. В рамките на настоящото изложение за целите на регресионния анализ използваме годишните финансови отчети на фирмите, а не статистическа информация. По смисъла на Закона за счетоводството под отчетен период се разбира една календарна година. Той започва от 1 януари и приключва на 31 декември. Окончателното приключване на счетоводните сметки в банките се извършва само в края на финансовата година, когато се установява и крайният финансов резултат, и се изготвят годишните финансови отчети. В тази връзка, в рамките на изложението, предпочитаме информацията от ГФО, а не от месечните, които банките изготвят и предоставят на БНБ.

**Резултати от регресионния анализ за влиянието
на трансакционните разходи върху печалбата на банката**

Резултати за независимата променлива					
Променлива X1	t	Средно значение	Средно квадратическо отклонение	Корелация	Коефициент на регресия
	4,3333	393420	119250	0,8374	0,6395
Регресионно уравнение			$Y = - 8,599E004 + 0,6395 * X1$		
Коефициент на корелация			$\rho = 0,8374$		
Коефициент на детерминация			$R^2 = 0,7012$		
Коефициент на еластичност			$E = 1,52$		
Дарбин-Уотсън статистика			1,25		

Коефициентът на корелация, $\rho = 0,8374$, определя много силна връзка между променливите. Коефициентът на детерминация, с вероятност 95% гарантира, че 70,12% от печалбата се определя от трансакционните разходи, а останалите около 30% от други разходи. Коефициентът на регресия (0,6395) показва от своя страна, че увеличаването на трансакционните разходи с хиляда лева ще допринесат до нарастването на печалбата средно с 639,5 лева. Коефициентът на еластичност определя относителната зависимост между променливите или нарастването на трансакционните разходи с 1%, повишава печалбата с 1,52%. Отрицателната стойност на свободния член (-85986) предполага, че ситуация с нулеви трансакционни разходи, ще доведе до загуби на банката или отрицателна печалба.

Получените резултати от анализа демонстрират особената роля на трансакционните разходи в съвременното банкиране. Противно на логиката в реалния сектор, където икономията и минимизирането на разходите обезпечават положителни производствени ефекти, в банковата сфера нарастващите трансакционни (непроизводствени) разходи могат и да подобрят финансовото състояние на банката. Финансовият сектор (който според Д. Норт и Дж. Уолис е по принцип трансакционен) нелихвените разходи растат и се превръщат в базов фактор, гарантиращ приходите на банките. Дори само един от трансакционните разходи, разходите за такси и комисионни гарантира висока норма на възвръщаемост. През последните години в банковата

сфера у нас се наблюдава значителен ръст на нелихвените разходи за информационно-консултантски услуги, което се превръща във важен източник на доходи за банките (вж. табл. 3).

Таблица 3

Приходи и разходи на банките за такси и комисионни

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Приходи (хил. лв.)	747745	874742	823238	844193	874958	876878	930599	855 636
Разходи (хил. лв.)	74546	91600	88368	84470	88798	97590	111761	104 715

Източник: БНБ

Разбира се, тук анализирахме банка от 1 група, с най-високи показатели за ликвидност и капиталова адекватност. Банките от 2-ра и 3-та група демонстрират по-скромни резултати, но следвайки примера на първите, също могат да приемат подобно поведение за нарастване на трансакционните си разходи. Затова може би Европейската комисия въвежда от 1 януари 2014 г. данък върху финансовите трансакции в 27-те държави членки на Европейския съюз. С данъка ще бъдат облагани всички трансакции с финансови инструменти между финансови институции. Сделките с дялове и облигации ще бъдат облагани с данък в размер на 0,1%, а договори за деривати – 0,01%.

Предлаганите финансови методи за определяне на трансакционните разходи дават възможност непосредствено от документите за финансовата отчетност да бъдат определяни размерите на трансакционните разходи, а не косвено чрез Системата на националните сметки. Този подход разширява възможностите за анализ и определяне на трансакционните разходи и за други икономически субекти, като фирмите от реалния сектор и дори домакинствата. Финансовото измерване на трансакционните разходи дава възможност да се определи ролята на вляганите собствени средства и получените доходи. За банковата сфера обаче е невъзможно увеличаването на доходите, без това да е съпроводено с нарастването на трансакционните разходи.

Колкото до измерването на трансакционните разходи в другите сектори, освен финансовия, приблизителни оценки публикуват Фуруботън и Рихтер, обобщавайки изследванията на редица автори за германската икономи-

ка. Според тях: „за типична фирма трансакционните разходи, свързани с производството, могат да бъдат от 10 до 20% от всички разходи”⁴⁸. Да проверим дали тази тенденция е в сила и за български предприятия.

Основният документ, регламентиращ отчитането на разходите на фирмите у нас, е отчетът за приходите и разходите, финансовият отчет. Какво се разбира под разходи в съществуващата практика на отчитане? Отчита се себестойността на реализираната продукция, което предполага разходи за суровини, материали, външни услуги; разходи за персонала (заплати, осигуровки); амортизации и обезценка на материални и нематериални активи; финансови разходи – лихви, такси, заеми; данъчни разходи. Така посочените оперативни разходи или разходите, свързани с производството и продажбата на продукцията включват две съставляващи: трансформационна, свързана с изготвянето на продукцията и трансакционна, свързана с продажбата на продукцията и оказването на услуги, съпътстващи нейното използване. Трансакционните разходи могат да бъдат открити във всеки вид разход по производството и реализацията, дори и по отношение на амортизацията, в случаите на морално и фактическо изхабяване, което не се отчита от реалните амортизационни норми. Голяма част от оперативните разходи могат да се отнесат към трансакционните, сред тях са: лихвите за обслужването на кредити, лизинг на оборудване, разходи за използване на интелектуална собственост, провизии и резерви, разходите за продажба или бракуване на основни средства, глоби и неустойки за неизпълнени клаузи по договор, разходи за подобряването на бита на работниците, социалните разходи; извънредни разходи причинени от форсмажорни обстоятелства, климатични и природни, политически сътресения – санкции, национализация и пр., данъци.

Очевидно е, че дори в рамките на съществуващата отчетност могат да бъдат открити количествени измерители на трансакционните разходи. Все още няма въведени нормативни изисквания и регламенти за тяхното специфично групиране и разграничаване от трансформационните. Това е така поради факта, че те не се възприемат като нещо различно от всеки друг паричен разход и не се признават от масовия предприемач като фактор за приемане на особени икономически решения. В същото време, счетоводните раз-

⁴⁸ Цит. съч. с. 68

ходи по същество са ретроспективни и неизбежни разходи. Трансакционните в голяма степен притежават „алтернативен потенциал” на приложение или на бъдещи разходи, които имат за цел да ограничат трансформационните. Според Ароу „разликата между трансакционните и производствените разходи е, че първите могат да се изменят чрез промяна в начина на алокация на ресурсите, докато вторите зависят само от технологията и вкусовете и биха били еднакви във всички икономически системи”⁴⁹. Промяната в начина на „алокация” предполага вземането на икономически решения и сравняването на алтернативи. Тук съществува риск от прекомерно увеличаване на трансакционните разходи, с цел да се ограничат трансформационните. Трябва да се има предвид също така, че една част от трансакционните разходи имат невъзстановим характер или те са „потънали” разходи, като данъците, подкупите и др. От техния размер не зависи вземането на икономически решения, независимо от размера им, тъй като тези разходи са безалтернативни. Веднъж направени, предприемачът не може да контролира резултата, т.е. не е възможно вземането на икономическо решение.

Опит за преодоляване на горните проблеми при отчитането на трансакционните разходи се предлагат от Седларски и Анкова, които препоръчват конкретни промени в аналитичното отчитане с цел детайлно идентифициране на трансакционните разходи в рамките на общопроизводствените разходи на фирмата⁵⁰. Съществуващата система на счетоводна отчетност в същото време предоставя достатъчно информация за количествена оценка на трансакционните разходи.

Да разгледаме конкретен финансов отчет⁵¹. За нас представлява интерес онази част от отчета, която отразява разходите за дистрибуция и маркетинг, административните разходи на фирмата, финансовите разходи и данъците. В посочените направления се покриват основната част от описаните по-горе елементи на количествено измеримите трансакционни разходи (вж. табл. 4).

⁴⁹ **Arrow, K.** The organization of economic activity. The analysis and evaluation of public expenditures: The PBB – system. Joint Economic Committee (91st Congress, 1st session, vol. 1) Washington: Government Printing Office, 1969, pp 59–73.

⁵⁰ **Sedlarski, T. I. Ankova.** A Possible Way to Estimate Transaction Costs Through the Firm's Accounting System. // MPRA Paper №52428, posted 5 March 2014.

⁵¹ Фирмата е активна в областта на стоманодобива.

Таблица 4

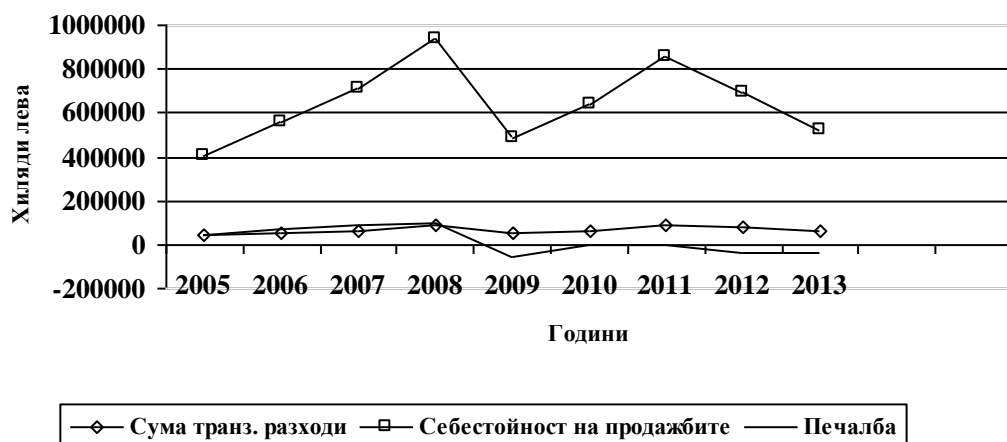
Финансов отчет (непълен) на фирма А

Години/хил. лв.	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Разходи за дистрибуция и маркетинг	24149	32439	39858	50147	32868	42156	57176	45515	37797
Административни разходи	11089	13979	11091	12991	8316	8020	8640	9242	7438
Финансови разходи, нето	3326	6036	4167	15817	11073	9691	21301	21321	18602
Данъци	8102	419	10587	10885	4109	301	3322	3706	1938
Сума транс. разходи	46666	52873	65703	89840	56366	60168	90439	79784	65775
Себестойност на продажбите	408817	561831	714964	932562	486613	640622	856061	689393	523402
Относителен дял на транс. разходи	11,4	9,4	9,1	9,6	11,5	9,3	10,5	11,5	12,5
Печалба	44786	70469	91688	95712	-52895	2765	-4779	-41092	-33518

Посочените групировки включват различни класификационни елементи от трансакционни разходи. Една част от тях са „променливи”, които зависят от обема на реализираната продукция (финансови разходи, разходи за дистрибуция и маркетинг), а други „постоянни” (административни разходи, данъци). Сред изброените разходи на фирмата данъците формират така наречените „политически трансакционни разходи”. Пазарните правила не възникват на празно място. Те се базират на определена политическа платформа, която създава и регламентира функционирането на пазарната система. Поддържането на държавните структури и институциите, произвеждащи обществени блага, изискват разходи. Природата на тези разходи съответства на управленските трансакционни разходи или както Фуруботън ги нарича „политически трансакционни разходи”⁵². Тези разходи са необходими за създаването и поддържането на властовите структури: правна система, изпълнителна и законодателна власт, армия, полиция, политическа система, образователна система, система за здравна и социална защита.

⁵² Цит. съч. с. 58

Сумата на изброените разходи определя размера на трансакционните разходи за посочените години, а така също и относителния дял на трансформационните разходи. Така отчетените резултати в голяма степен могат да бъдат приети за „базови” и изчерпващи в количествено отношение размера на трансакционните разходи. Разбира се, могат да бъдат направени корекции в посока на тяхното увеличаване (разходи за охрана, бонуси на ръководителите, материално стимулиране на персонала и др.), като се включат други разходи от други сметки, но тези корекции не биха променили резултата съществено. Във финансовия отчет не намират място и оценка възможните алтернативни разходи, пропуснати ползи, загубата на производително работно време и др. (вж. фиг. 2).



Фиг. 2. Трансакционни разходи, трансформационни разходи и печалба

За конкретната фирма средното равнище на трансакционните разходи е 10,5% за периода, като те се отличават със сравнителна устойчивост, в сравнение с трансформационните разходи. Цените на суровините, материалите и енергията са в голяма степен конкурентни и повлияни от механизмите на глобалното ценообразуване. Технологиите са относително постоянни в средносрочен период (в областта на стоманодобива голяма част от оборудването има продължителен срок на експлоатация) и затова трансформационните разходи на практика са трудно променими от фирмата и съизмерими

с разходите на своите непосредствени конкуренти. Това, което тя може да направи, е да оптимизира разходите си относно дистрибуцията, а така също вътрешната организация на производството и административните разходи. По този начин конкурентните предимства на фирмата могат да се проявят почти единствено за сметка на оптимизацията на трансакционните разходи.

Полученият резултат за трансакционните разходи може да бъде приет, макар и условно, но в голяма степен за максимално възможното равнище на трансакционните разходи за целия отрасъл, тъй като той на практика у нас е монополизиран от ограничен на брой фирми със сродни технологии. Тъй като разглежданият отрасъл е в голяма степен високо концентриран, а фирмата е монополист (но не естествен монопол) със значителна пазарна власт, може да се предположи, че тя реализира и по-високо равнище на разходите, в това число и на трансакционните, в сравнение с конкурентни пазари. Като абсолютна стойност трансакционните разходи са по-големи в структуроопределящите фирми в отрасъла, но като относителна част те са сравними с разходите в по-малките фирми, които, от своя страна, приемат поведението на „приемащи лидерството” на по-големите фирми.

Този резултат може да се разгледа и като ориентир за равнището на трансакционните разходи и в други по-високо конкурентни отрасли, където по определение те трябва да са дори по-малки или под 10%. Имайки предвид бизнес демографската структура на българските предприятия за 2012 година, от всички действащи на територията на страната 323 745 предприятия, 44,6% нямат нито един нает работник. Групата със заети от 1 до 4 работника е 39,7%. От 5 до 9,8%; от 10 и повече наети лица са 9% от активните предприятия⁵³. Тоест предприятията с 0 наети са почти половината, а заедно с заетите от 1 до 4 формират над 85% от профила на българските предприятия. Според С. Чунг (S. Cheung) трансакционни разходи съществуват навсякъде, освен в стопанство, съставено от един човек, или за голяма част от българските предприятия от реалния сектор трансакционните разходи, дори и да не са нула, но не много далече от това ниво⁵⁴. За друга, много по-малка част, те съответно са ориентировъчно 10%.

⁵³ НСИ, Демография на предприятията към 31.12.2012 година.

⁵⁴ **Cheung, S.** 1992 On the New Institutional Economics. In: Contract Economics. edited by Lars Werin and Hans Wijkander. Blackwell, p. 72.

Разбира се, тези изводи трябва да намерят потвърждение чрез по-детайлно изследване на големи групи предприятия от реалния и финансовия сектор. Но дори и тези резултати според нас са достатъчно показателни и могат да послужат за ориентир при провеждането на сравнителни анализи, защото избраните фирми са монополисти или водещи в своя сектор и като такива реализират несравнимо по-високо равнище на трансакционни разходи, отколкото другите по-малки по мащаб и близки до конкурентното равнище на производство.

5. Трансакционни разходи и пазарна власт

Развитието на пазарните отношения в страната ни в голяма степен зависи от състоянието на отделните пазари, тяхната конкурентност и технологическо равнище. Един от ключовите фактори, определящи състоянието на отрасловите пазари, е пазарната власт на фирмите. Пазарната власт позволява на действащите фирми да оказват влияние на другите участници в пазарните отношения и по този начин да определят развитието на самия пазар. Голямата пазарна власт на фирмата говори за нейните възможности да влияе на пазара и съответно за зависимостта на пазара от решенията на фирмата. Такава ситуация може да доведе до накърняването на интересите на другите участници и по този начин да се засегнат основите на пазарната система.

От друга страна, пазарната власт позволява на фирмата да акумулира ресурси за допълнителни капитални вложения, което способства за развитието на процесите на иновации и икономически растеж, което в крайна сметка води до нарастване на благосъстоянието на обществото. Само фирми със значителна пазарна власт могат да се утвърдят на международните пазари и допълнително да подобрят търговския баланс на страната.

Предпоставките за появата на пазарна власт са заложи в несъвършените пазарни структури. На всички пазари, където са нарушени условията за съвършена конкуренция, е заложен потенциал за появата на пазарна власт от фирмата.

Проблемите с монополното положение на фирмата на пазара и пазарните провали са вълнували много изследователи, анализиращи икономическите процеси в обществото. Още Аристотел е забелязал проблема с възможността за изключително присъствие на пазара. Адам Смит също отбелязва възможността за монополизация на пазара и опасността от сговор между

участниците. К. Маркс отбелязва възможността за получаването на допълнителна принадена стойност и формите за нейното проявление – свръхпечалба, реализирана с помощта на диференциална и монополна рента.

Непосредствено с проблемите на пазарната власт на фирмите изследователите активно започват да се занимават в средата на 50-те години на XX век. Интересът към темата обаче особено се увеличи през последните десетилетия във връзка с усилващата се роля на транснационалните и глобални корпорации.

Прието е да се свързва развитието на съвременната теория за пазарната власт с името на А. Лернер и неговия труд „Същност на монопола и измерване на монополната власт”⁵⁵. В тази работа е отразен главният отличителен признак за наличието на пазарна власт – превишаването на цената, над пределните разходи на фирмата. Работата на Лернер се базира на теорията на монополистическата конкуренция, разработена от Дж. Робинсън и Е. Чембърлейн. Техните концепции преобръщат представата на съвременниците за конкуренцията и конкурентната борба. По-нататъшно развитие тази теория намира в трудовете на Дж. Бейн, Е. Мейсон и др. Резултатите от изследванията на посочените и множество други автори в синтезиран вид се представят от предложените индекси за измерване на пазарната власт, които много често носят и техните имена (вж. табл. 5).

Таблица 5

Индекси за измерване на пазарна власт⁵⁶

Индекс на Бейн	$BI = \frac{P_a - P_n}{K_c},$ където: <i>P_c</i> – печалба счетоводна <i>P_n</i> – печалба нормална <i>K_c</i> – капитал собствен
Индекс на Лернер	$LI = \frac{P - MC}{P} = \frac{1}{Ed},$ където:

⁵⁵ Review of Economic Studies, №1, 1934, pp. 157–175.

⁵⁶ **Pisanie, J.** Concentration measures as an element in testing the structure-conduct-performance paradigm. // ERSA working paper 345, April 2013; **Bikker, J., K. Haaf.** Measures of Competition and Concentration in the Banking Industry: a Review of the Literature. // Economic & Financial Modelling, Summer 2002, pp. 53–98.

	<p>P – цена MC – пределни разходи Ed – еластичност на търсенето</p>
Индекс на Тобин	$TI = \frac{An}{Av}$ <p>където: An – пазарна стойност на активите на фирмата; Av – възстановителна стойност на активите</p>
Индекс на Папандреу	$PI = \lambda_j \frac{\partial Qd_i}{\partial P_i} \times \frac{P_j}{Qd_j}$ <p>където: λ_j – показател за ограниченията на конкурентите на фирмата Qdi – търсени количества от фирмената продукция Pj – цени на конкурента Pi – цени на фирмата Qdi – количества на конкурента</p>
Индекс на Хърфиндал- Хиршман	$HHI = \sum_{i=1}^N S_i^2$ <p>където: N – брой на фирмите S – пазарен дял</p>
Индекс на Розенблат	$RI = \frac{1}{\left[\left(2 \sum_{i=1}^N i S_i \right) - 1 \right]}$ <p>Продавачите са ранжирани по пазарни дялове. Произведението (iS_i) показва пазарния дял на всеки участник, умножен по ранга му</p>
Индекс на Хорват	$HI = S_1 + \sum_{i=2}^N S_i^2 (2 - S_i)$ <p>където в квадрат се повдигат пазарните дялове на другите участници</p>
Индекс на Хана и Кей	$HKI = \left(\sum_{i=1}^n S_i^\alpha \right)^{1/(1-\alpha)}$ <p>където α е параметър на еластичност отразяващ промените в концентрацията, резултат на влизане и излизане в отрасъла</p>
Ентропиен индекс	$E = -\sum_{i=1}^n S_i \log_2 S_i$

Към изброените показатели могат да бъдат посочени и други индекси, което едва ли е необходимо за целите на нашето изследване. Целта ни е да се забележи предимно косвеният ефект на прилаганите индекси. За да се определи пазарната концентрация се използват редица спомагателни показатели и категории, като пределни разходи, рангове, зависимости от поведението и пазарните дялове на конкурентни фирми и др. За разлика от тях, трансакционните разходи са пряк измерител на пазарната власт. Те са такива по определение. Всеки лев от фирмата, насочен за трансакционни разходи, отклонява фирмените цени и количества от равновесните конкурентни пазарни такива.

Ако сравним анализирани по-горе в изложението фирми (от стоманодобива и банковата сфера) и приложим известните индекси за измерване на пазарната власт, ще получим противоречиви резултати. Така например стоманодобивната фирма, която доминира на профилния си пазар, ще има стойности на индекса на Хърфиндал–Хиршман близки до своя максимум (10 000) и ще изглежда абсолютен монополист в своята област. В същото време разгледаната голяма банка, прилагайки същия индекс, дори няма да е монополист, а в най-добрия случай олигополист ($HNI \approx 900$). На практика обаче пазарното влияние на Уникредит Булбанк е несравнимо по-голямо и тя е в много по-голяма степен монополист, отколкото стоманодобивната. Относителният дял на трансакционните разходи могат да ни предпазят от противоречиви изводи и действия. Трансакционните разходи в стоманодобивната фирма са средно седем пъти по-малки, отколкото на банката. Тоест банката е седем пъти по-голям монополист от Стомана Перник.

Сравнявайки двата обособени сектора в икономиката: реалния и сектора на услугите (в частност финансовите услуги), може да се забележи различното им поведение по отношение на обема на реализираните трансакционни разходи. В реалния сектор те са сравнително ограничени, докато във финансовия сектор, доминиращи. Това съотношение, съобразено с посоченото по-горе определение за същността и ролята на трансакционните разходи, може да послужи, като сравнително точен критерий за измерването на равнището на конкурентност и пазарна власт на фирмите или отрасъла. Колкото по-ниски са трансакционните разходи или дори нула, толкова по-конкурентна е фирмата и текущите равнища на цени и количества съвпадат

с Парето-ефективното конкурентно равновесие. Обратно, високите трансакционни разходи ни отдалечават от този оптимум, като ограничават пазарната ефективност на фирмите и увеличават пазарната им власт, което е характерно за фирмите монополисти. Трансакционните разходи са естествен измерител на равнището на конкурентност и това е една от главните им отличителни характеристики. За малките, конкурентни фирми е характерно минимизирането както на производствените, така и на трансакционните разходи. Само големите фирми могат да си позволят допълнителни разходи за маркетинг, реклама и други средства за манипулиране на потребителското поведение, с което си гарантират определен пазарен дял, но това, разбира се, е свързано с ограничаване на конкурентността и ефективността на системата като цяло. С други думи, разликата в мащаба на фирмите диктува и различна политика относно трансакционните разходи. Малките фирми ще си остават такива, докато не намерят възможности за обособяване на част от пазара в своя полза, което може да се случи само чрез увеличаването на трансакционните разходи. Големите фирми монополисти са такива само защото могат да си позволят по-големи трансакционни разходи.

От тези резултати следват и възможни практически действия по отношение на провежданата фискална политика. От гледна точка на пазарното равновесие и развитие една от функциите на държавната намеса е да възстанови равновесните конкурентни пазарни цени и количества. В процеса на своето развитие пазарните субекти (в частност производителите), под въздействието на конкуренцията и стремежа за минимизиране на разходите, се стремят да инвестират в нови технологии. Не всички успяват правилно да планират своите разходи и очаквани приходи. Много фирми, особено малки и средни, фалират. Пазарът се концентрира в ръцете на все по-малко и все по-големи по мащаб предприятия. Отраслите се монополизират, което предполага трайно повишаване на цените, а фирмите монополисти не минимизират разходите си. Борбата с монополизацията на цели отрасли не може да бъде решена изключително с пазарни средства. Това е по силите единствено на субект, по-голям от самите монополи, като държавата. За тази цел се приемат редица правни и институционални мерки за защита на конкуренцията и ограничаване на монополното влияние.

Както уточнихме в изложението, трансакционните разходи дистанцират фирмата от очакваните от обществото конкурентни равнища на цени и коли-

чества или увеличават пазарната власт на фирмите. В този смисъл държавата може да ограничи пазарната им власт, като въведе регулиране на тези разходи, а не толкова на печалбата⁵⁷. Или облагането на печалбата да бъде диверсифицирано и съобразено с равнищата на трансакционните разходи. Фирма, имаща седем пъти по-малки нива на трансакционните разходи, да заплаща и седем пъти по-малко данък печалба. Фирмите, с ниски равнища на трансакционните разходи, не се нуждаят от регулация. От тази гледна точка, една фирма, макар и голяма, но с ниски трансакционни разходи (като стоманодобивната), ще заплаща по-ниски данъци, защото предлаганите от нея цени и количества са много близки до конкурентните, докато банковата институция ще трябва да понесе по-тежко данъчно облагане. Подобен подход би позволил да се извърши икономически ефективно и обществено оправдано разпределение на ресурсите, доходите и богатствата. Освен това, необходимата информация може директно (при подходящо систематизиране на трансакционните разходи и специалното им групиране в отделни аналитични рубрики) да се намери за всяка фирма, непосредствено във финансово-счетоводните документи, а не косвено чрез търсенето на пазарни дялове, пределни разходи и прочие трудоемки и сравнително рядко реализирани на практика концепции. По този начин ще се използва и известната склонност на предприемачите да декларират по-високи нива на разходите си, с цел ограничаване на печалбата.

Заклучение

Въвеждането в икономическия анализ на понятието „трансакционни разходи“ се явява значително постижение на икономическата теория. Признаването за „не безплатен“ процеса на размяна е позволило свършено по нов начин да се разгледа икономическата реалност. Пренебрегването на значението на трансакционните разходи може да доведе до погрешно или непълно разбиране на функционирането на пазарния механизъм и следователно към неправилни действия при регулирането на пазарната среда. Основ-

⁵⁷ Във фискалната практика съществува „данък върху разходите“ и „данък, удържан при източника“. Първите данъци се свеждат до данък върху представителните разходи и данък върху разходите, свързани с експлоатация на превозни средства, когато с тях се осъществява управленска дейност, редица социални разходи. Втората група се удържат и внасят от платеща на дохода.

ните изводи и препоръки на теорията за трансакционните разходи е особено приложима към тези сфери на икономическата активност, в която е значителна информационната асиметрия, ограничената рационалност и опортюнистическото поведение на взаимодействащите си страни. Това в особена степен се отнася за финансовата сфера, юриспруденцията и търговията.

Въпреки многочислените трудове и изследвания, посветени на трансакционните разходи през последните десетилетия, опити за тяхното количествено измерване или предлагането на определени методически подходи в това отношение, особено на микрониво, се срещат рядко. Главната трудност, с която се сблъскват изследователите, е липсата на ясна и точна количествена оценка на трансакционните разходи. Тази трудност възниква както на методологическо, така и на статистическо равнище. На методологическо ниво трудностите са свързани с необходимостта от разграничаване на трансакционните разходи от другите видове разходи. На статистическо ниво трудностите се свеждат до факта, че статистическата система се е разработвала и прилагала на базата на принципите на класическата и особено неокласическата теория, и следователно използваният апарат в много случаи се оказва недостатъчно обективен, за да се приложи в рамките на институционалната теория, и в частност, теорията за трансакционните разходи.

В същото време разгледаните в изложението примери показват, че проблемът с количествената оценка на трансакционните разходи не е неразрешим. За да се реализира целта ни, са необходими няколко условия: първо, ясно определяне на понятието „трансакционни разходи“, неговият обхват и допустими ограничения; второ, обвързване на структурата и класификацията на трансакционните разходи на фирмено ниво със съществуващата нормативна финансово-счетоводната отчетност.

Относно първото условие, анализирайки мненията на най-често цитираните автори за същността на трансакционните разходи, предлагаме работно, ограничаващо определение (опирайки се на версията на Р. Коуз, К. Ароу, С. Чунг), което разглежда трансакционните разходи, като разходи, нарушаващи пазарното конкурентно равновесие. Това е широк спектър от разходи, които възникват преди, по време и след производството на продукта, и като правило, извън себестойността на изделието (параграф 1). Това допускане

значително стеснява полето за идентификация и дава възможност за по-детайлно разграничаване на производствените разходи от трансакционните.

В тази връзка може да отбележим, че нито управленското, нито финансовото счетоводство съдържат такова понятие, като трансакционни разходи. Тази категория все още си остава теоретическа конструкция. На практика се използва друго понятие, като оперативни разходи или общи административни разходи. Това са допълнителни разходи към основните разходи за обезпечаване на производствения процес и реализацията на готовата продукция. За повечето предприятия в реалния сектор, тези разходи не се намират във функционална зависимост от обема на готовата продукция или от доходите на това производство. Това, което ги поражда (общите административни, финансови и други извънредни разходи), са по същество трансакции и свързаните с тази необходимост разходи. Трансакциите са необходими за поддържането на производствения процес. Това предполага обмен на информация, материали и други ресурси, които сами по себе си не водят до появата на нови продукти или блага. По този начин, паралелно с производствения процес, съществува и друга организационна активност, чието успешно управление (и свързаните с това разходи) не зависи единствено от избора на оптимален обем на производството. От предприемачите се изискват допълнителни умения за оптимизация на трансакционните разходи, което ще позволи да се провеждат необходимите операции с минимални разходи.

Първа стъпка в тази посока би била удачната класификация на трансакционните разходи (параграф 2). Разграничавайки външните от вътрешните трансакционни разходи за фирмата, предполага обхващането на широк спектър активности и разходи. Сред тях може да отбележим логистически и организационни разходи. Разходи, свързани с реализирането на непрекъснат процес на снабдяване със суровини и материали, контрол за качеството и модернизация на технологическия процес. Макар общо присъщи и подходящи за класифициране, тези разходи са строго индивидуални за всяко предприятие и зависят от предприемаческите и мениджърски умения на управленския екип.

Ако допуснем, че светът на Р. Коуз съществува (без трансакционни разходи), тогава производителите биха предлагали своята продукция по

максималната за тях цена, а потребителите биха закупували стоките по възможно най-ниската цена. Развитието на пазарните отношения неизбежно предизвиква разширяването и развитието на сферата на обращение, която в голяма степен обуславя осъществяването на договорни взаимоотношения с наличието на трансакционни разходи. След въвеждането в научен оборот на „теоремата на Р. Коуз” трансакционните разходи получават статут на нормативна концепция, а минимизацията им, в желан ефект на икономическата политика. В същото време, доминиращото разбиране за тези разходи, като изключително разходи по придобиването, прехвърлянето и защитата на правото на собственост води до не съвсем правилното разбиране за трансакционните разходи, като непроизводителни и отнасящи се изключително към сферата на обращението и размяната. Трансакционните разходи имат ярко изразен икономически характер и съпровождат специализацията и разделението на труда. Прекаленото ограничаване на тези разходи може да доведе до значителни отрицателни ефекти, ограничавачи мащабите на развитието, качествено усложняване и прогреса на икономическите системи. Действието на институциите в краткосрочен план в голяма степен се характеризират с адаптивната си ефективност и е насочена към намаляването на относителната тежест на трансакционните разходи, което на практика следва от теоремата на Коуз. В дългосрочен период обаче, стимулирането на интензивния ръст на количеството на връзките, отношенията, взаимодействията и сделките се съпровожда с повишаването обема на трансакционните разходи, което съответства на критерия за еволюционна ефективност. В този смисъл е формулирана противоположна версия на теоремата на Коуз, „теорема на Маевски“, който утвърждава: *„Колкото по-ефективни са в еволюционно отношение икономическите институции, в толкова по-голяма степен те способстват за повишаването на трансакционните разходи“*⁵⁸. Обединяващият подход на развитието позволява да се свърже системната ефективност на институциите с максимизация на общите и минимизация на отделните трансакционни разходи в икономиката. По този начин може успешно да се преодолее ограничавачият характер на неизбежното „триене“ в ико-

⁵⁸ Маевски В. И. Эволюционная теория и институты. Вестник государственного университета управления. Серия „Институциональная экономика”, 2001. №1. с. 19

номическата система, породено от трансакционните разходи. С други думи, фирмите сами трябва да определят равнището на своята специализация, да определят оптималното равнище на ефективното използване на ограничените ресурси и съпроводеното с това нарастване на трансакционните разходи. По този начин за всеки икономически субект съществува оптимален размер на трансакционните разходи в зависимост от етапа на неговото развитие. Нарастването на общия размер на трансакционните разходи в тази връзка не винаги означава намалена ефективност. На базата на множество частни значения се формира и средно отрасловото равнище на трансакционните разходи, което по наше мнение в съвременните условия на икономическото ни развитие в сектора „Стоманодобив“ е около 10% от равнището на общите разходи. Нямаме основание да екстраполираме този резултат и за други сектори от реалната икономика или за конкретни предприятия, още повече, че асортиментът и количеството на трансакционните разходи не са нормативно определени, а резултат от творческата активност и избор на предприемачите. В същото време, този резултат може да изиграе ролята на ориентир и за други фирми и сектори от реалната икономика.

В банковата система се забелязва противоположна тенденция. Нарастването на трансакционните разходи може да гарантира по-високи доходи и печалби на банките, като при тях относителният дял на трансакционните разходи може да достигне 2/3 от всички разходи.

Една от целите на настоящото изследване, а именно да се открият възможности за количествено определяне на трансакционните разходи на фирмите, опирайки се на съществуващата финансово-счетоводна информация, в голяма степен е реализирана.

Тази задача значително се облекчава след приемането на Европейската Директива 2013/34/ЕО, синхронизираща счетоводното законодателство⁵⁹. В рамките на Директивата се въвеждат единни критерии в държавите членки за микро-, малки, средни, големи и предприятия от обществен интерес. Това

⁵⁹ Директива 2013/34/ЕС на Европейския парламент и на Съвета от 26 юни 2013 година относно годишните финансови отчети, консолидираните финансови отчети и свързаните доклади на някои видове предприятия. // Официален вестник на Европейския съюз, 29.6.2013.

прави информацията достъпна и тематично групирана, а трансакционните разходи в голяма степен количествено измерими и сравними. Необходимостта от оптимизирането на тези разходи обаче не е напълно осъзнато от предприемачите и представителите на държавните институции, като съответно тяхната роля и значение все още се подценява. Решаваща роля в оптимизацията на трансакционните разходи имат институциите. Възникването на институциите имат една главна цел – да се съкратят усилията и ресурсите, изразходвани за реализирането на производството, размяната, потреблението на стоки и услуги, т.е. на трансакционните разходи. За да възникнат очакваните институции обаче, е необходимо преди всичко да бъде забелязан проблемът, особено на микро ниво.

Използвана литература

1. **Ганчева, Й.** Нормативна уредба и трансакционни разходи в България. ИПИ, 2007.
2. **Маевски, В.** Еволюционна теория и институти. // Вестник государственного университета управления. Серия „Институциональная экономика”, №1, 2001, с. 193.
3. **Менар, К.** Экономика организаций. Москва: Инфра-М, 1996, с. 29.
4. **Младенов, М.** Пари Банки Кредит. Варна: Princesp, 1995, с. 33.
5. **Норт, Д.** Институти, институциональные изменения и функционирование экономики. Москва: Начала-Пресс, 1997, с. 93.
6. **Тевено, Л.** Множественность способов координации: равновесие и рациональность в сложном мире. // Вопросы экономики, №10, 1997, с. 35.
7. **Тодорова, Т.** Фирмата в контекста на теорията за трансакционните разходи. // Икономическа мисъл, №1, 2004, с. 55–74.
8. **Уильямсон, О.** Экономические институти капитализма. Фирмы, рынки и отношенческая контрактация. Санкт-Петербург: Лениздат, 1996, с. 187.
9. **Фуруботи, Э., Р. Рихтер.** Институти и экономическая теория: Достижения новой институциональной экономической теории. Санкт-Петербург: Издательский дом Санкт-Петербургского государственного университета, 2005, с. 54.

10. **Arrow, K.** The Organization of Economic Activity: Issues Pertinent to the Choice of Market versus Non-Market Allocation. The Analysis and Evaluation of Public Expenditures: The PBB-System. Joint Economic Committee, 91st Cong., 1st sess., Vol. 1. Washington, D.C.: Government Printing Office, 1969, pp. 59–73.
11. **Barzel, Y.** Economic Analysis of Property Rights. New York: Cambridge University Press, 1989.
12. **Bikker, J., K. Haaf.** Measures of Competition and Concentration in the Banking Industry: a Review of the Literature. // *Economic&Financial Modelling*, Summer 2002, pp. 53–98.
13. Cheung, S. On the New Institutional Economics. In: *Contract Economics*, edited by Lars Werin and Hans Wijkander. Blackwell, 1992, pp. 48–65.
14. **Coase, R.** The Nature of the Firm. // *Economica*, Vol. 4, №16, November 1937, pp. 386–405.
15. **Coase, R.** The Problem of Social Cost. // *Journal of Law and Economics*, Vol. 3, №1, 1960, pp. 1–44.
16. **Commons, J.** *Institutional Economics*. New York: Macmillan, 1934, p. 58.
17. **Dahlman, C.** The Problem of Externality. // *Journal of Law and Economics*, Vol. 22, №1, 1979, pp. 141–162.
18. **Demsetz, H.** The Cost of Transacting. // *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 82, №1, Feb. 1968, pp. 33–53.
19. **Eggertsson, T.** *Economic Behavior and Institutions*. Cambridge University Press, 1990, p. 79.
20. **Fisher, S.** Long-term Contracting Sticky Prices and Monetary Policy. Comments. // *Journal of Monetary Economics*, Vol. 3, May 1997, p. 322.
21. **Kelly, K.** *New Rules for the New Economy. Ten Radical Strategies for a Connected World*. New York, 1998, pp. 142–157.
22. **Menger, C.** *Principles of economics*. Ludwig von Mises Institute, 2007, p. 189.
23. **Milgrom, R., J. Roberts.** *Economics, organization, and management*. Englewood Cliffs, 1992, pp. 93–117.
24. **Philippon, T.** Finance vs. Wal-Mart: Why are Financial Services so Expensive? (http://www.russellsage.org/sites/all/files/Rethinking-Finance/Philippon_v3.pdf).

25. **Polski, M.** Measuring Transaction Costs and Institutional Change in the U.S. Commercial Banking Industry, Indiana University, 2001.
26. **Pisanie, J.** Concentration measures as an element in testing the structure-conduct-performance paradigm. // ERSA working paper №345, April 2013.
27. **Sedlarski, T., I. Ankova.** A Possible Way to Estimate Transaction Costs Through the Firm's Accounting System. // MPRA Paper, №52428, 05 March 2014.
28. **Stigler, G.** The economics of information. // Journal of Political Economy, Vol. 69, June 1961, pp. 213–225.
29. **Stoll, H., R. Whaley.** Transaction costs and the small firm effect. // Journal of Financial Economics, Vol. 12, 1983, pp. 57–79.
30. **Tankersley, J.** A black hole for our best and brightest. // New York Times, 16 December 2014.
31. **Wallis, J., D. North.** Measuring the transaction sector in the American economy 1870–1970. In: **Engerman, S., R. Galman.** Long-term factors in the American economic growth, 95 - 161, Studies in income and wealth №51. Chicago, London: University of Chicago Press, 1988.

POSSIBILITIES FOR QUANTITATIVE MEASUREMENT OF TRANSACTION COSTS AT THE MICROLEVEL

Chief Assist. Prof. Dr Kalin Gospodinov

Abstract

At the contemporary stage of the global economic development our attention is drawn to the fact that the competitive battle is being shifted from the sphere of actual production to the area of its preparation, service and the placement of the finished products, that is, towards the sphere of transaction costs. Their existence and increasing role was noticed long ago, but it still remains a theoretical construct, due to the lack of satisfactory, generally accepted methods for their quantitative measurement. The present study is an attempt in that direction, in order for the theory of transaction costs to come closer to the practice and the daily round of the experts and the entrepreneurs. In that connection there is clarified the modern interpretation of transaction costs, their scope and the possibility to identify the latter in the existing financial and accounting documentation. There

are analyzed enterprises from the financial sphere and from steelmaking, by way of illustration of two poles in business strategies with respect to the scale and the use of transaction costs.

MÖGLICHKEITEN FÜR DIE QUANTITATIVE MESSUNG DER TRANSAKTIONSKOSTEN AUF MIKROÖKONOMISCHEM NIVEAU

Hauptass. Dr. Kalin Gospodinov

Zusammenfassung

Der Konkurrenzkampf auf dem heutigen Stand der globalen Entwicklung der Wirtschaft wird interessanterweise von dem Bereich der realen Produktion hin zum Bereich von deren Vorbereitung, zur Distribution und zum Absatz der fertigen Produkte, d. h. in den Bereich der Transaktionskosten verschoben. Die Existenz und die immer wichtigere Rolle dieser Kosten ist schon seit länger bekannt, sie bleiben aber immer noch ein theoretisches Konzept, weil sich immer noch keine zufriedenstellenden, allgemeingültigen Methoden für deren quantitative Messung durchgesetzt haben. Die vorliegende Studie ist ein Versuch in diese Richtung mit dem Ziel die Theorie über die Transaktionskosten der Praxis und dem Alltag der Experten und der Unternehmer näherzubringen. In diesem Zusammenhang erörterte der Autor die moderne Interpretation der Transaktionskosten, ihr Umfang und die Möglichkeit sie in den bestehenden Finanz- und Buchhaltungsunterlagen zu identifizieren. Dafür beschäftigt sich die Studie mit der Analyse von Betrieben im Finanzbereich und in der Stahlproduktion, als Beispiel von zwei Gegensätzen in den Geschäftsstrategien, was das Ausmaß und die Verwendung der Transaktionskosten angeht.

ВОЗМОЖНОСТИ КОЛИЧЕСТВЕННОГО ИЗМЕРЕНИЯ ТРАНЗАКЦИОННЫХ РАСХОДОВ НА МИКРОУРОВНЕ

Гл. асс. д-р Калин Господинов

Резюме

На современном этапе глобального экономического развития привлекает внимание тот факт, что конкурентная борьба смещается со сферы реального производства в область его подготовки, обслуживания и реализации готовой продукции, то есть по направлению к сфере транзакционных расходов. Их существование и возрастающая роль давно отмечают, тем не менее они все еще остаются теорети-

ческой конструкцией из-за отсутствия удовлетворительных общепринятых методов их количественного измерения. Настоящее исследование является попыткой в этом направлении с целью объединения теории транзакционных расходов с практикой и ежедневием экспертов и предпринимателей. В этой связи уточняются современная интерпретация транзакционных расходов, их параметры и возможность их идентификации в существующей финансово-учетной документации. Проведен анализ предприятий финансовой сферы и предприятий добычи стали в качестве примера двух полюсов стратегии бизнеса в отношении масштаба и использования транзакционных расходов.

Съдържание

Въведение	257
1. Същност и причини за възникването на транзакционните разходи	258
2. Класификация и обхват на транзакционните разходи	268
3. Неформалната икономика и корупцията, фактори повишаващи транзакционните разходи	274
4. Методи за оценка на транзакционните разходи	278
5. Транзакционни разходи и пазарна власт	293
Заклучение	298
Използвана литература	303
Резюме на английски език	305
Резюме на немски език	306
Резюме на руски език	306