



СТОПАНСКА АКАДЕМИЯ „Д. А. ЦЕНОВ“ – СВИЩОВ  
ФАКУЛТЕТ „МЕНИДЖМЪНТ И МАРКЕТИНГ“



КАТЕДРА  
„МЕЖДУНАРОДНИ ИКОНОМИЧЕСКИ ОТНОШЕНИЯ“

# ПРОБЛЕМИ НА РЕГИОНАЛНАТА ИНТЕГРАЦИЯ И МЕЖДУНАРОДНИЯ БИЗНЕС

СБОРНИК С НАУЧНИ РАЗРАБОТКИ



*Проект №ИП8-2015: „Лаборатория за научни изследвания на докторанти в областта на световното стопанство и международните икономически отношения“*

Свищов  
2016

През месец септември 2016 година в Свищов се организира и проведе кръгла маса в рамките на Проект №ИП8-2015: „Лаборатория за научни изследвания на докторанти в областта на световното стопанство и международните икономически отношения“. Целта на тази дейност бе докторантите, обучаващи се по докторска програма „Световно стопанство и международни икономически отношения“, да развият своите научноизследователски умения. В кръглата маса взеха участие и представители на други катедри и висши учебни заведения, което позволи да се установят и развият мрежови контакти на изследователи по области на интереси.

Рецензенти:

проф. д-р ик. н. Таня Горчева  
проф. д-р Андрей Захариев  
доц. д-р Галина Захариева  
доц. д-р Драгомир Илиев  
доц. д-р Здравко Любенов  
доц. д-р Орлин Тодоров  
доц. д-р Веселина Димитрова  
гл. ас. д-р Йордан Нейков

Публикациите отразяват личните виждания на авторите, и те носят отговорност за тяхната автентичност.

## **ПРОБЛЕМИ НА РЕГИОНАЛНАТА ИНТЕГРАЦИЯ И МЕЖДУНАРОДНИЯ БИЗНЕС**

*Издава се в рамките на Проект №ИП8-2015: „Лаборатория за научни изследвания на докторанти в областта на световното стопанство и международните икономически отношения“, със средства от държавната субсидия за научна дейност на СА „Д. А. Ценов“, съгласно Наредба №3 (ДВ. бр. 94/04.12.2015 г.).*

Адрес на електронното издание:

**Виртуална библиотека DLib**  
на Стопанска академия "Димитър А. Ценов" – Свищов  
<http://dlib.eacademy.bg/handle/10610/2902>

**ISBN 978-954-23-1172-0**

## **СЪДЪРЖАНИЕ:**

<b>ПОЛИТИКИ НА НАСЪРЧАВАНЕ НА ЕКСПОРТА НА ЮЖНА КОРЕЯ.....</b>	<b>5</b>
<b>Анна Страшимирова Кършовска-Матева</b>	
<b>СЪВРЕМЕННИ АСПЕКТИ НА ИКОНОМИКАТА НА СПОДЕЛЯНЕТО В ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ .....</b>	<b>29</b>
<b>Ивайло Иванов Петров</b>	
<b>ПРОЦЕСЪТ НА ДИФЕРЕНЦИАЦИЯ В МЕЖДУНАРОДНОТО ИКОНОМИЧЕСКО ПРОСТРАНСТВО.....</b>	<b>49</b>
<b>Даниела Тинкова Трифонова</b>	
<b>ИНВЕСТИРАНЕ ЧРЕЗ СТРУКТУРИРАН ДЕПОЗИТ В КОМПАНИИ ОТ СЕКТОРА НА ВЪЗООБНОВЯЕМИТЕ ЕНЕРГОИЗТОЧНИЦИ .....</b>	<b>61</b>
<b>Иван Василев Иванов</b>	
<b>ПЕРСПЕКТИВИ И ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА ПРЕД ЕВРОПЕЙСКАТА ИКОНОМИКА ПО ОТНОШЕНИЕ НА ТРАНСАТЛАНТИЧЕСКОТО ПАРТНЬОРСТВО .....</b>	<b>72</b>
<b>Десислава Димитрова Митева</b>	
<b>АНАЛИЗ НА ПОЛИТИКАТА НА РЕПУБЛИКА БЪЛГАРИЯ ЗА ПРИВЛИЧАНЕ НА ПРЕКИ ЧУЖДЕСТРАННИ ИНВЕСТИЦИИ .....</b>	<b>90</b>
<b>Иван Ангелов Ангелов</b>	
<b>МАКРОПРУДЕНЦИАЛНА ПОЛИТИКА НА ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ В ПОСТКРИЗИСНИЯ ПЕРИОД.....</b>	<b>120</b>
<b>Николай Андреев Андреев</b>	
<b>КРИТИЧЕН АНАЛИЗ НА ИЗСЛЕДВАНИЯТА НА СКОРОСТТА НА ФИРМЕНАТА ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИЯ .....</b>	<b>138</b>
<b>Маргарита Евгениева Михайлова</b>	
<b>ВЪТРЕШНООТРАСЛОВА ТЪРГОВИЯ: ТЕОРЕТИЧНИ МОДЕЛИ И ВИЖДАНЯ .....</b>	<b>151</b>
<b>Николай Стоянов Йорданов</b>	
<b>МЕЖДУНАРОДНОТО ПРОИЗВОДСТВЕНО КООПЕРИРАНЕ – КОНКУРЕНТНО ПРЕДИМСТВО ВЪВ ФИРМЕНАТА ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИЯ .....</b>	<b>165</b>
<b>Орлин Радославов Пенков</b>	
<b>ПРЕДПОСТАВКИ ЗА ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИЯ НА ФИРМИТЕ ОТ ВИНАРСКАТА ПРОМИШЛЕНОСТ ВЪВ ФРАНЦИЯ, ИТАЛИЯ И ИСПАНИЯ....</b>	<b>180</b>
<b>София Борисова Вергилова-Георгиева</b>	
<b>ИНТЕГРАЦИЯТА И РЕГИОНАЛИЗАЦИЯТА В ЧЕРНОМОРСКИЯ РЕГИОН В КОНТЕКСТА НА ЕВРОПЕЙСКИТЕ МОРСКИ ПОЛИТИКИ .....</b>	<b>205</b>
<b>Цветанка Янчева Палазова</b>	

<b>ВЗАИМОВРЪЗКАТА БВП-СТРАНОВИ РИСК В СВЕТОВНАТА ТЪРГОВСКА СИСТЕМА.....</b>	<b>226</b>
<b>Атанас Тодоров Атанасов</b>	
<b>АУТСОРСИНГ НА БИЗНЕС ПРОЦЕСИ – РИСК ОТ ЗАНИЖЕН КОНТРОЛ ИЛИ ВЪЗМОЖНОСТ ЗА ПОВИШЕНО КАЧЕСТВО: КЛАСИФИКАЦИЯ НА ВЪЗМОЖНОСТИТЕ И ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВАТА.....</b>	<b>238</b>
<b>Десислава Тошкова Георгиева</b>	
<b>РЕГИОНАЛЕН СРАВНИТЕЛЕН АНАЛИЗ НА ФОНДОВИТЕ БОРСИ В БЪЛГАРИЯ И РУМЪНИЯ – ПАРАМЕТРИ НА ПОСТКРИЗИСНОТО ВЪЗСТАНОВЯВАНЕ В ЕВРОИНТЕГРАЦИОННА СРЕДА.....</b>	<b>253</b>
<b>Мария Младенова Младенова</b>	
<b>ФИСКАЛНА ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИЯ И ЕВРОПЕЙСКО ФИНАНСИРАНЕ – АКТУАЛНО СЪСТОЯНИЕ, ПРОБЛЕМИ И ТЕНДЕНЦИИ.....</b>	<b>268</b>
<b>Пламен Станиславов Петров</b>	
<b>ЗЛАТОТО КАТО ОФИЦИАЛЕН РЕЗЕРВ В БАЛКАНСКИТЕ СТРАНИ – ИНДЕКСНО-ФАКТОРЕН АНАЛИЗ НА ЕФЕКТИТЕ ОТ ЦЕНОВАТА ДИНАМИКА.....</b>	<b>285</b>
<b>Николай Михайлов Колев</b>	
<b>ЕКОНОМИЧЕСКИЙ ДОЛГ И ДЕФИЦИТ ЕКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОЙ ГЛОБАЛИЗАЦИИ.....</b>	<b>291</b>
<b>Гусейнова Шахла Акиф кызы</b>	
<b>Годжаева Эльмира Магомед кызы</b>	

## ПОЛИТИКИ НА НАСЪРЧАВАНЕ НА ЕКСПОРТА НА ЮЖНА КОРЕЯ

**Анна Страшимирова Кършовска-Матева**

*Катедра „Международни икономически отношения“*

*Стопанска академия „Димитър А. Ценов“ - Свищов*

### **Въведение**

Заради своето индустриално развитие и търговска експанзия Южна Корея, или в настоящата статия наричана за кратко Корея, често е считана за пример за много бърз растеж и трансформация. За около 50 години тя се развива от една от най-бедните селскостопански общества в света до страна, приета през 1996 г. в ОИСР. Тя драматично скъсява фазата на индустриална трансформация, която повечето от съвременните развити държави преминават за повече от век и постига тези забележителни резултати въпреки някои пречки. Например, Корея не разполага със значителни природни ресурси, разделянето на Корея през 1945 г. довежда до политическа нестабилност, а последващата Корейска война (1950-53 г.) има опустошителен ефект и поставя Корея в един омагьосан кръг от бедност, хиперинфлация и хронична безработица.

Модерното индустриално развитие на Корея стартира от 5-годишния план за икономическо развитие през 1962 г., съдържащ уникалната парадигма на стратегия за индустриализация, базирана на експорта. По време на икономическия хаос след опустошителната Корейска война, правителството на Сингман Рий провежда поземлени реформи, базирани на принципа на собственика-култиватор и системата на задължително основно образование. Двете реформи спомагат много на Корея да увеличи човешкия си капитал, необходим за бързата индустриализация след това. От гледна точка на икономическата политика през 50-те години, правителството на Рий приема политиката на заместване на вноса за

недълготрайни потребителски стоки, най-вече за да подсигури следвоенната икономическа стабилност.

През следващите десетилетия правителството предоставя различни стимули за насърчаване на износителите с цел да се реализира икономически ръст, воден от износа. Експортът нараства от 87 млн. щ.д. през 1963 г., 17,5 милиарда през 1980 г., като през 2014 г. достига до 573 милиарда щ.д.<sup>1</sup> Въпреки че през 60-те и 70-те години данните за вноса многократно надвишават тези за износа (6 пъти през 1963 г. и 2,3 пъти през 1971 г.), от 1998 г. се наблюдава положително търговско салдо. Междувременно БНП на глава от населението нараства от по-малко от 100 щ.д. през 1960 г., на 1 688 щ.д. през 1980 г., 12 581 щ.д. през 1996 г., 17 085 щ.д. през 2009 г. и достига 33 395 щ.д. през 2014 г.<sup>2</sup> Счита се, че експортната експанзия е възможна благодарение на агресивните политики за насърчаване на износа, особено в ранните стадии на икономическото си развитие. Заедно с предоставянето на данъчни и финансови стимули, корейското правителство е предприело действия и за създаване на организации, които да насърчават износа. Така опитът на икономически ръст на Корея се счита като пример за преследване на стратегия за икономически ръст, воден от износа.

### **1. Хронология на експортния модел на Южна Корея от 60-те години на 20 в.**

През 1964 г. правителството обявява стартирането на политиките по насърчаване на износа с лозунга „Износът номер едно“<sup>3</sup>, т.е. насърчаването на износа е най-важната политика. Правителството започва да увеличава сумата на експортната субсидия, поставяйки акцент върху продуктите от леката промишленост, и по-конкретно върху текстилното производство и производството на дрехи, където корейската икономика през тези години

---

<sup>1</sup> Michigan State University - <http://globaleage.msu.edu/countries/south-korea/tradestats>, CIA World Factbook - <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/ks.html>

<sup>2</sup> Michigan State University - <http://globaleage.msu.edu/countries/south-korea/economy>

<sup>3</sup> “Export Number One”, Mah, Jai S., “Export Promotion and Economic Development of Korea”, Journal of World Trade, February 2006.

има сравнително предимство. През 1964 г. правителството въвежда 50% намаление на данъка върху печалбата на износителите, както и на финансиране на нисък лихвен процент. Обезценката на валутния курс също допринася за насърчаването на износа (валутният курс се променя периодично – от 255 вона/щ.д. през 1964 г. до 484 вона/щ.д. през 1974 г.) При система, обвързана между вноса и износа, правителството предоставя на износителите правото да използват чуждестранна валута за внос, която е била предназначена за насърчаване на износа в ситуации на крайна необходимост от чуждестранна валута. Правителството разработва земни участъци за индустриални комплекси и ги предоставя евтино на компаниите, които искат да влязат в тях. Заедно с различни данъчни и финансови мерки за насърчаване на износа, правителството създава и институциите, които да го подкрепят.

През 1965 г. корейското правителство избира следните продукти от леката промишленост, като ги определя като подходящи за експортно ориентирана индустриализация: сурова коприна, памучен текстил, изделия от шперплат, кожа, изделия на художествените занаяти, керамични и фаянсови изделия, продукти от каучук, радио- и електрически уреди, консерви с рибни продукти и гъби, вълнени продукти, дрехи и други, които са оказвали сериозно влияние върху тогавашното икономическо развитие на Корея. То предоставя насърчителни мерки на производителите на тези избрани продукти. Важно е да се отбележи, че през 1967 г. текстилната индустрия заема една трета от всички производствени сектори по отношение на брой заети и една четвърт по отношение на прихода от продажби. През 1967 г. Корея става страна членка на ГАТТ и експортните продукти на Корея са приети със статут на най-облагодетелствана нация в глобалната търговска система.

През 70-те години стратегията на насърчаване на индустриалната политика на Корея се променя от леката към тежката и химическата индустрия – т.е. на продукти с високо добавена стойност. Повишаването на заплащането, което е заплашва да подкопае международната

конкурентоспособност на изискващата много работна ръка лека индустрия, също кара правителството да смени мотора на икономическия ръст. Като структуроопределящи правителството определя стоки като продукти от желязо и стомана, продукти от цветни метали, корабостроене, електроника и химическа индустрия като най-важните подсектори от тежката и химическата индустрия. Делът на тежката и химическата индустрия нараства от 23% през 1960 г., 39% през 1970 г. и до 54% през 1980 г. В допълнение на това забележителният икономически ръст на Корея през 60-те и 70-те години, както е посочено в Таблица 1, е придружен от бърз растеж на експорта. В края на 70-те и началото на 80-те години се наблюдава прекалено инвестиране в тежката и химическата промишленост, заедно със структурни промени, довеждащи до неефективна банкова система, зависима от правителството. За да се преодолеят тези проблеми, зараждащи се от излишък на капацитет в някои сектори на тежката и химическата промишленост, през 1979-1981 г. се взимат т.нар. мерки на рационализация на индустрията, които включват отлагане или задържане на сроковете за експанзия на капацитета по отношение на определени продукти, като например дизелови двигатели, гуми, оборудване и корабостроене.

Таблица 1. Корея - икономически ръст, износ и съотношение Износ/БВП<sup>4</sup>

Години	Реален ръст на БВП (%)	Износ (милиарда щ.д.)	Износ/БВП (%)
1962-1966	8.0	1	7.7
1967-1971	9.7	3	13.7
1972-1976	8.4	22	27.8
1977-1981	6.1	77	31.5
1982-1986	8.7	141	34.4
1987-1991	9.2	307	32.1
1992-1996	7.0	510	28.7
1997-2001	4.3	734	42.8
2002-2006	4.8	1 239	31.2
2007-2011	3.4	2 209	46.1

<sup>4</sup> The Bank of Korea, CIA World Factbook - <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/ks.html>



2012	2.3	604	56.3
2013	3.0	617	53.9
2014	3.3	573	31.8

С политиките за насърчаване на износа, основно таргетирайки тежката и химическата промишленост, експортните стойности нарастват с неимоверна скорост. Таблица 1 посочва тенденцията на реален ръст на БВП, стойност на износа и на коефициента износ/БВП от 1962 г. Средният годишен реален икономически ръст достига над 8 процента още в средата на 70-те години.

През 1981 г. правителството започва да акцентира върху важноста на научно-изследователските и опитно-конструкторските работи (Research and Development - R&D) и изразява желание да продължи стратегията за ръст, базирана върху експорта. Постепенно вниманието на правителството се премества от секторно към функционално ориентирана подкрепа, или по-точно подкрепа на R&D, което означава, че експортната подкрепа по предоставяне на стимули на определени индустрии или компании, отслабва след средата на 80-те години. Този акцент върху R&D довежда до увеличение на износа на технологично базирани електронни продукти след края на 80-те години.

В края на 90-те години правителството решава да подпомага индустриите, произвеждащи капиталови стоки (capital goods industry), като например производство на електрическо оборудване, летателни машини и апарати, продукти на оръжейната промишленост, инженерни и строителни проекти. Затова през 1995 г. обявява План за насърчаване на капиталовите индустрии, който се очаква да насърчава индустриите с висока добавена стойност чрез насърчаване на развитието на нови продукти и установявайки ги като основни експортни индустрии. Междувременно правителството преследва политика на дерегулиране, отваряне на пазара и засилване на пазарния механизъм. Точно след икономическата криза през 1998 г. Корея премахва няколко останали директни експортни субсидии. От този момент нататък правителството насърчава износа чрез подкрепа на

международни маркетингови дейности и изложби в чужбина. В допълнение на това, се предоставят недиректни мерки като експортно застраховане и възможност за изтегляне на митото, непревишавайки определени прагове, тъй като те не се забраняват от регулациите на СТО.

Таблица 2. Корея - износ на основни стоки (в млрд. щ.д.)<sup>5</sup>

Годи на	Общо	Лека промишленост	Текстил	Тежка и химическа индустрия	Желязо и стомана	Електроника	Автомобили
1968	0,46	---	0,193	0,041	0,001	0,019	0
1980	17,5	---	5,2	7,2	1,7	1,9	1,2
1991	71,9	26,1	13,8	41,0	5,7	17,0	1,5
2000	172,3	30,3	15,1	127,6	11,4	62,0	11,1
2006	325,5	26,9	8,8	270,4	27,2	89,8	30,5

Таблица 2 показва промяната на стоковата структура на износа на Корея. Въпреки че текстилът и дрехите представляват около 42% от общата стойност на износа през 1968 г., делът им намалява до 29% през 1980 г. и до по-малко от 3% през 2006 г. Делът на тежката и химическа индустрия нараства от около 9% през 1968 г., до 41% през 1980 г. и 84% през 2006 г. Износът на продукти, принадлежащи на първичната индустрия възлизат на 37% от общия износ през 1968 г., докато този дял е по-малко от 1% през 2006 г. Таблица 2 показва, че делът на електронни продукти продължава да нараства от 70-те години. През 2014 г. общата сума на износа на Корея е 573 млрд. щ.д., като най-голям дял от тях заемат електронни компоненти (10%), рафиниран петрол (8%), автомобили (7,5%), пътнически и товарни кораби (4%) and LCD дисплеи (3,6%).<sup>6</sup>

## 2. Мерки за насърчаване на износа на Корея

Основните мерки за насърчаване на износа на Корея включват данъчни стимули, финансови стимули, създаването на зони за свободна

<sup>5</sup> Източник: The Bank of Korea, Economic Statistics Yearbook

<sup>6</sup> The Observatory of Economic Complexity - <http://atlas.media.mit.edu/en/profile/country/kor/>

търговия и подкрепящи износа организации. През предходните десетилетия правителството е предоставяло огромни суми субсидии за насърчаване на експортно ориентирани отрасли. Коефициентът на експортно субсидиране на Корея по време на активния период на насърчаване на износа, т.е. от средата на 60-те до началото на 80-те години, зависи от метода на калкулация и виждането на различни икономически учени. Чонг-Хиун Нам изчислява косвените субсидии за експорта за 1978 г. на база разлика между нивото на лихвените проценти за кредит за експортно финансиране и обикновен банков кредит, както и намалените преки данъци, като приема, че всички останали стимули не са субсидии или са пренебрежимо малки като сума. За производствения сектор в Корея нивото на субсидия за експорта е 15,9%, докато това за местните продажби е 3,5%. Това показва, че стимулите за експорта са много по-големи, отколкото за местния пазар.<sup>7</sup> Според други анализатори като Бела Баласа, извършвала анализ на ефективното стимулиране на различни икономики, коефициентът на ефективна субсидия на износа достига следните параметри: Корея – 31%, Тайван – 12%, Колумбия – 10%, Сингапур – 0%<sup>8</sup>.

## **2.1. Данъчни стимули**

### **2.1.1. Общи данъчни стимули**

През 1961 г. Законът за освобождаване и контрол на редуцирането на данъците започва да предоставя на фирмите-износители възможности за намаляване на данъците. От 1964 г. се прилагат данъчни облекчения като например 80% намаляване на данъка на печалбата за приходи, реализирани от експорт. През 1967 г. на експортните фирми е разрешено да обезценяват инвестираното си оборудване 30% по-бързо от нормалното с цел допълнителни данъчни облаги. От 1973 г. като мярка на Политиката за подпомагане на тежката и химическата индустрия (HCI Drive),

---

<sup>7</sup> Korea Institute for International Economic Policy, *Analysis of Experiences in Trade and Investment between LAC (Latin America and Caribbean) and Korea: Lessons Learned and Development*, August 2015

<sup>8</sup> Balassa, Bela, *Development Strategies in Semi-industrial economies*, John Hopkins University Press, 1982.

стратегическите стоки като стомана, химикали, строителство на кораби и оборудване, започват да бъдат изключени от местните данъци като данък печалба за първите три години от учредяването и освобождаване от половината от данъците за следващите две години.<sup>9</sup>

В последствие данъчни облекчения започват да се предоставят на базата на функционално-ориентирана схема на подкрепа, т.е. подкрепа на R&D дейности от 1982 г. Специални нива на обезценка за определени експортно ориентирани индустрии са намалени през 1988 г. заради продължителния търговски излишък в последната половина на 80-те години. През 1995 г. са въведени данъчни стимули по отношение на R&D в капиталовите индустрии с цел развитие на тези индустрии. И до момента данъчните облекчения са базирани на принципа на функционално-ориентираната подкрепа и се предоставят основно на входящите преки чуждестранни инвестиции и R&D дейности. Например от 2005 г. в случай на инвестиция от чуждестранен инвеститор в области, определени за преки чуждестранни инвестиции, печалбите и данъците върху дохода са освободени за първите 10 години от основаването. Данъчни облекчения са предоставени на 50% (40% в случай на големите компании) от новите разходи за R&D. Данъчни облекчения, директно свързани с насърчаване на експорта, към момента не се прилагат.

### **2.1.2. Схема на изтегляне на митото**

Схемата за изтегляне на митото може да се използва като мярка за насърчаване на износа чрез намаляване на разходите за производство на експортни продукти. Тази схема представлява митническа процедура, при която в случай на износ на стоки, се предоставя възможност за връщане (изцяло или частично) по отношение на вносните мита и такси върху стоките или материалите, необходими за производството на изнесените стоки. Тъй като процедурата на изтегляне може да бъде утежнена поради различни обстоятелства, ефектът върху насърчаването на износа би

---

<sup>9</sup> Eberstadt, Nicholas, *“Policy and Economic Performance in Divided Korea during the Cold War Era: 1945-91”*, the AEI Press, Published for the American Enterprise Institute, 2010.

зависил от ефективността на схемата, която се прилага. Изтеглянето на митото, ненадхвърляща сумата на митото, реално наложен върху внесените продукти, е позволено от СТО като мярка, свързана с насърчаването на износа.

Правителството започва да прилага схемата за изтегляне на митото с цел насърчаване на износа през 1975 г. В средата на 80-те години системата за изтегляне на митото в Корея е настроена доста по-щедро от тази в един от основните ѝ конкуренти - Тайван, за да могат да се предоставят повече субсидии на износителите. Според корейския Специален закон за изтегляне на митата, който се прилага в Корея до 1997 г., за изтегляне на мито се класифицират вносните суровини, които са използвани за производство на експортни продукти в рамките на 13 месеца от датата на вноса. През 1997 г. законът променя периода на 2 години. Въпреки че тази процедура за изтегляне на митото, е по-трудна за администриране, този тип изтегляне представлява повече от 80% от случаите на изтегляне на мита в Корея.<sup>10</sup>

## **2.2. Финансови стимули**

Министерство на финансите стриктно контролира търговските банки в Корея до началото на 80-те години. Финансирането на база на експортно застрахователни полици (policy loans), т.е. финансиране на преференциални нива чрез прехвърляне на застрахователна полица за застраховане на кредитните рискове в полза на финансиращата институция, се е предоставяло на определени, най-вече експортно ориентирани, индустрии. Може да се каже, че в момента експортното кредитно застраховане е основният финансов стимул, свързан с насърчаването на експорта.

---

<sup>10</sup> Korea Institute for International Economic Policy, *Analysis of Experiences in Trade and Investment between LAC (Latin America and Caribbean) and Korea: Lessons Learned and Development*, August 2015

### 2.2.1. Финансиране на база на кредитно застрахователна полица (Policy loans)

Правителството регулира повечето лихвени нива от края на 1988 г. Правителственият контрол на лихвените нива предоставя на стратегическите индустрии преференциален достъп до субсидирани лихвени нива. Като резултат от Политиката за насърчване на тежката и химическата индустрия (HCI Drive) през 70-те години, този сектор не само има добър достъп до финансиране, но се ползва и от значително по-ниски средни разходи за получаването му. Корейската банка за развитие, притежавана от правителството, също подкрепя определени индустрии. През 70-те години Policy loans на преференциални лихвени нива нарастват от по-малко от 40% от общото банково финансиране през 1971 г. до над 70% през 1978 г<sup>11</sup>.

Секторът на тежката и химическа индустрия не само се наслаждава на преференциален достъп до капитал, но също се ползва и от значително по-ниски средни разходи за финансиране най-вече във втората половина на 70-те години. Въпреки че средните разходи за финансиране са били почти същите като тези за леката промишленост до 1974 г., те рязко започват да спадат от 1975 г. до края на 70-те години и средните разходи за финансиране са с 36% по-ниски за тежката и химическата индустрия, отколкото за леката индустрия. Тъй като големите корейски конгломерати „чеболс“<sup>12</sup> (chaebols – от корейски „че“ – богатство, собственост и „бол“ – клан, клика) са най-често от сектора на тежката и химическа промишленост, те са основните бенефициенти на Policy loans. Делът на тази индустрия във всички производствени индустрии нараства постепенно от 23% през 1960

---

<sup>11</sup> Eyob Kahsai Michael, “Korea’s Successful Export Promotion Strategy: A Lesson to Eritrea?”, KDI School of Public Policy and Management, 2003

<sup>12</sup> Повече информация за *chaebol* в Wikipedia – бизнес конгломерати в Южна Корея. Обикновено са големи мултинационални компании и притежават други международни предприятия. Контролирани са от председател с власт над всички техни операции. В Корея са познати са десетки подобни корпоративни групи, контролирани от определени фамилии. Чебол-ите играят съществена роля и в корейската политика. През 1988 г. членът на чебол фамилия Мон-джун Чун и президент на Hyundai Heavy Industries, става член на Народното събрание на Южна Корея. Други бизнес лидери са също избрани за членове на Народното събрание чрез пропорционално представяне. От 2000 г. Hyundai също играе роля в затоплянето на връзките между Северна и Южна Корея.

г., 39% през 1970 г. и достига 54% през 1980 г. Затова chaebols отбелязват сериозен ръст в Корея, особено през 70-те години.

През 1980 г. правителството решава да редуцира обема на policy loans и налага рестрикции върху управленската автономност на търговските банки с основната цел да ги приватизира. Благодарение на продължаващия търговски излишък правителството либерализира повечето лихвени проценти официално през декември 1988 г. Сега policy loans могат да се срещнат повече при финансиране на малки и средни предприятия и не са директно свързани с насърчаването на износа.

### **2.2.2. Експортно финансиране**

Експортно финансиране се предоставя от 1961 г. на износителите в различни етапи на дейностите, свързани с износа. Износителите получават сериозни суми субсидии за лихвени проценти в периода 1960-1980 г. Въпреки че прилаганият лихвен процент не е бил преференциален, такива гаранции за финансиране сами по себе си могат да се считат от полза за индустриите в развиващите се държави, имайки предвид ограниченията в ликвидността. Системата за финансиране на износа е една от текущо прилаганите мерки за насърчаване на износа. Корейската EXIM Bank е основната институция, която продължава да предоставя финансиране на експортните компании<sup>13</sup>. EXIM Bank е институция, която от своето създаване през 1976 г. предоставя обширно експортно финансиране и гаранционни програми с цел да подкрепя корейските предприятия при осъществяване на тяхната дейност в чужбина. То покрива финансиране не само за производство на машини, оборудване и кораби, но и изграждане на цели производствени мощности. От 2009 г. е възможно финансиране на 100% от стойността на договора при определени други изисквания за приходите в чуждестранна валута. Прилаганият среден лихвен процент за експортно финансиране е 3% в периода 1998-1999 г., което е значително по-ниско от пазарния среден лихвен процент от 8,5 (достигащ дори до 20% за

---

<sup>13</sup> Korea Export-Import Bank – Guide to the Export-Import Bank of Korea, <http://koreaeximbank.go.kr>

някои видове финансираня). Процентът на експорт, подкрепен от EXIM Bank от общия износ на страната достига 18,6% през 2007 г. Търговските банки в Корея също предоставят експортно финансиране на износителите, но при пазарни условия.

Корейският фонд за гарантиране на кредитите (Korea Credit Guarantee Fund – KODIT) е държавна финансова институция, създадена през 1976 г. със специален закон. Негова основна цел е да предприема действия за балансирано развитие на националната икономика, като предоставя гаранции по кредитите, отпуснати за експортно финансиране на обещаващи малки и средни предприятия, на които не им достига обезпечение. Към края на 2012 г. общият капитал на KODIT достига 6 млрд. вона (5,43 млрд. щ.д.). Общата сума на кредитните гаранции, която може да бъде предоставена, не може да надвишава 20 пъти сумата на капитала. Към края на 2012 г. гарантираната сума е достигнала 7,5 пъти сумата на капитала на KODIT.<sup>14</sup>

### **2.2.3. Експортно (кредитно) застраховане**

Схемата на експортното (или както още се нарича „кредитно“) застраховане е въведена в Корея през 1969 г. със Закона за експортното застраховане с цел да подпомогне износителите да увеличат обемите си на износ и да ги предпази от загуби. С цел тяхната подкрепа е създаден Фондът за експортно застраховане (Export Insurance Fund – EIF). През периода 1968-1972 г. стойността на износа, подкрепена с експортно застраховане (т.нар. процент на използване на експортното застраховане), е бил по-нисък от 1% и е останал около 3% през 80-те години. Правителството започва да акцентира върху ролята на експортните стимули като експортното застраховане и през 1992 г. създава Корейската корпорация за експортно застраховане (KEIC - Korea Export Insurance Corporation) като организация, напълно фокусирана върху схемата на експортно застраховане в Корея. В следствие през 2010 г. компанията е преименувана на Корейска корпорация за търговско застраховане (Korean Trade Insurance Corporation,

---

<sup>14</sup> The Korea Credit Guarantee Fund - [www.kcgf.co.kr/](http://www.kcgf.co.kr/)



или накратко K-sure)<sup>15</sup>. След промяната на наименованието K-sure може да предоставя покритие не само по експортни, но и по импортни транзакции, за да може да подсигури доставка от чужбина на природни ресурси и стоки от изключителна важност за корейската икономика. Към края на 2014 г. K-sure има 517 служителя, разполага с централа в Сеул, 15 регионални офиса в Корея и 12 представителни офиса в чужбина.

След създаването на KEIC, както се вижда на таблица 3, нивото на използване на експортно застраховане рязко се увеличава до 21,7% средно годишно през 2003-2004 г. То нараства до 37,8% през 2009 г. и в момента Корея е държавата, считана за най-активен потребител на системата на експортно застраховане. Законът за експортното застраховане изисква от Фонда за експортно застраховане да финансира застрахователните програми в случай че KEIC е в ситуация на дефицит. Квотата на щетимост (определя се от сумата на изплатените обезщетения, разделени на получените премии), остава по-малко от 100% общо до 1991 г., заради което се счита, че ефектът от правителствено субсидиране под формата на експортно застраховане не е бил толкова съществен до началото на 90-те години. Годишната средна квота на щетимост достига 325% през 2003-2004 г., като на тази база икономистите отчитат, че през тези години ефектът от експортното застраховане е съществен, въпреки че спада до 122% през 2008-2009 г. заради увеличени получени суми от регресни плащания.

Таблица 3. Схема на експортно застраховане в Корея (сумите са в 100 млн.

щ.д.)<sup>16</sup>

Година	Износ (A)	Застрахована сума (B)	Получени премии (C)	Изплатени щети (D)	Получени регреси (E)	Ниво на използване (B/A), %	Квота на щетимост (D/C), %
1974-1976	182,5	1,5	0,01	0,01	0	0,8	41,4

<sup>15</sup> <https://www.ksure.or.kr/en/index.do>

<sup>16</sup> Източник: K-sure, *Annual Report* 2009, 2014.

1983-1985	1 053,9	42,5	0,28	0,06	0,01	4,0	22,1
1989-1991	2 115,2	49,6	0,14	1,55	0,02	2,3	1 082,9
1992-1994	2 705,8	118,2	0,77	1,45	0,11	4,4	187,9
2003-2004	4 481,2	970,4	2,12	6,90	1,75	21,7	325,2
2008-2009	8 065,0	2 444,1	5,94	7,14	2,57	30,3	122,2
2012	5 480,0	1 293,3	4,71	3,07	1,30	23,6	46,1
2013	6 171,0	1 860,1	4,16	6,30	1,26	30,1	102,3

През 2014 г. общият бизнес на K-sure нараства до 190,2 млрд. корейски вона, от които подкрепата за корейските МСП нараства със 7,2% спрямо предходната година и достига 38,5 млрд. корейски вона, което представлява повече от 20% от застрахователното портфолио, показвайки, че основната цел на K-sure е да играе ролята на главна предпазна мрежа за корейския бизнес.

### **3. Други политики и организации за подпомагане на износителите.**

#### **3.1. Свободни търговски зони (СТЗ)**

СТЗ в Корея се управляват от Закона за свободните търговски зони. СТЗ са ексклузивни площи извън националните граници, които са освободени от митнически изисквания и се регулират от регионалните правителства. Дейностите в СТЗ са обект на добре организирани вносни процедури, освободени от вносни мита и получават данъчни облекчения, например ДДС и намален корпоративен данък. Тъй като корейските стоки, които влизат в СТЗ, са третираны като износ, те имат правото да изтеглят митото си. В момента за да бъде една компания квалифицирана за СТЗ, повече от 50% от общата сума на продажбите на компанията трябва да бъде от износ, сумата от чуждестранни инвестиции трябва да бъде над 50 млн.

корейски вона и нивото на чуждестранни инвестиции трябва да бъде над 10%.<sup>17</sup>

Свободната зона Масан, първоначално наричана Свободната експортна зона, фокусирана върху насърчаването на износа, е създадена през 1970 г. като първия чуждестранен ексклузивен индустриален комплекс в Корея с основна цел да допринесе за развитието на националната и местната икономика чрез привличане на повече преки чуждестранни инвестиции. Тя е индустриален комплекс, намира се близо до морския бряг и предлага предимствата от разположението в близост до магистрали, железопътни пътища и пристанища. Също така близо до нея се намират производители на авиация, кораби, автомобилни и машиностроителни компоненти, предоставяйки предимствата на ефекта на междуиндустриалните връзки.

Таблица 4. Икономическо представяне на СТЗ Масан (в млн. щ.д.)<sup>18</sup>

Година	Брой компании	Брой служители	Износ	Внос на суровини	Сума на местния капитал	Приток на чуждестранен капитал
1972	70	7 106	9,7	6,7	2,0	34,9 (95)
1977	99	30719	367,9	203,5	10,5	93,5 (90)
1987	75	36 411	1 399,5	799,2	26,3	137,3 (84)
1997	75	14 682	2 201,3	1 327,0	57,0	185,5 (77)
2008	94	5 936	5 072,2	3 103,9	83,7	144,3 (63)

\*Сумите в скоби показват дела (%) на чуждестранния капитал в общата сума на инвестициите.

Таблица 4 показва, че СТЗ в Масан е най-активна от втората половина на 70-те до втората половина на 80-те години. През 1987 г. броят на работниците, наети в СТЗ Масан достига 36 411 души. През 2008 г. около 98% от продуктите, произведени в тази зона, са за експорт, изнася около 50 млрд. щ.д. и в нея работят около 6 хиляди работника, което не представлява сериозен дял от корейската икономика днес, но съставлява около 8% от

<sup>17</sup> Administrative Authority of Masan Free Trade Zone, <http://wwwwftz.go.kr>

<sup>18</sup> Mah, Jai S., "Export Promotion Policies, Export Composition and Economic Development of Korea", Law and Development Institute Inaugural Conference October 2010

корейския износ, реализиран през 2014 г. Към момента Корея разполага с осем СТЗ, като последните две са създадени през 2013 г.<sup>19</sup> Може да се каже, че всяка от тях привлича компании с различен фокус на дейност. Като цяло СТЗ играят важна роля до 1980 г., особено за насърчаване на експорта.

### **3.2. Обменен курс**

Корейският вон е обвързан към американския долар до началото на 1980 г. Обезценката му стартира от 190 вона/щ.д., преминава през 250 вона/щ.д. през 1964 г., 317 вона/щ.д. през 1970 и достига 399 вона/щ.д. през 1972 г. Валутният курс е фиксиран към 484 вона/щ.д. между 1974 и 1980 г. Въпреки че девалвацията сама по себе си може да се счита като полза от гледна точка на износа, фактът, че корейската икономика показва търговски дефицит до първата половина на 80-те години, може да се счете, че обменният курс не е имал основно влияние като мярка за ефективна политика за насърчаване на експорта. Системата на обменния курс е променена на система на плаващ валутен курс през февруари 1980 г. От този момент обменният курс е определян основно от пазарните сили и пазара на чуждестранна валута. Правителството се намесва рядко, за да държи в определени граници плаващия валутен курс.

### **3.3. Организации**

В Корея основно работят Корейската Международна Търговска Асоциация (Korea International Trade Association – KITA) и Корейската Корпорация за Насърчаване на Търговията (Korea Trade Promotion Corporation – KOTRA). Те помагат на компаниите да преодолеят експортните бариери, като например мотивационните, информационните и ресурсни бариери. KOTRA е създадена през 1962 г. като националната организация за насърчаване на търговията. От тогава тя подпомага корейския темп на икономически ръст чрез различни дейности, като например проучвания на чуждестранни пазари и бизнес мачмейкинг. През 1995 г. в целите за подпомагане на KOTRA са добавени и насърчаването на трансграничното

---

<sup>19</sup> <http://freeeconomiczones.weebly.com/free-economic-zones-in-south-korea.html>

инвестиране и подкрепа на технологични и индустриални проекти и е преименувана на Агенция за Насърчаване на Търговията и Инвестициите (Trade-Investment Promotion Agency). Има над 100 търговски центъра в 73 държави<sup>20</sup>. През 2007 г. общите правителствени разходи за насърчаване на износа възлизат на 34 млрд. вона, повечето от които са за финансиране на участия в задгранични търговски мисии и панаири.

KOTRA е разделена на пет операционни секции: 1) планиране и координация, 2) стратегически маркетинг, 3) международен бизнес, 4) търговска информация и 5) Инвестирайте в Корея (Invest Korea).

KOTRA е агенция с нестопанска цел и извършва следните функции:

- ✓ изследва и проправя пътя на нови пазари, събира информация за международни пазари, насърчава търговията и чуждестранните инвестиции;
- ✓ промотира чуждестранните държавни връзки от името на местната индустрия и продукти, както и на корейската бизнес среда за чуждестранни инвестиции;
- ✓ действа като посредник в търговски транзакции, сътрудничи при инвестиции и транзакции на индустриални технологии между местни и чуждестранни фирми;
- ✓ спонсорира, участва и действа като посредник в търговски и инвестиционни изложби и панаири;
- ✓ включва се в експортни и импортни дейности, както е предписано от министерство на търговията, индустрията и енергетиката;
- ✓ привлича чуждестранни инвестиции в Корея и подпомага чуждестранните инвестиции на местни компании;
- ✓ извършва по-специфични дейности като управление на имоти, обучение и тренинг на експерти и др.

KOTRA не притежава директни изпълнителни права и само може да прави предложения за промени в регулации и политики към съответните министерства и ведомства. Бюджетът на KOTRA за 2009 г. е приблизително

---

<sup>20</sup> KOTRA – Organization - [http://www.kotra.or.kr/foreign/kotra/KHENKT060M.html?TOP\\_MENU\\_CD=KOTRA](http://www.kotra.or.kr/foreign/kotra/KHENKT060M.html?TOP_MENU_CD=KOTRA)

165,4 млн. щ.д. и нараства спрямо предходните години. KOTRA се финансира от контрибуции от централното и провинциалните правителства. В KOTRA работят около 1300 служителя, като 410 от тях работят в централата, която се намира в Сеул, а останалите са ситуирани в нейните 98 бизнес центъра, разположени по целия свят. Болшинството от служителите в чуждестранните офиси не са с корейска националност. Служителите-корейци са държавни служители и за да бъдат назначени в тези офиси преминават сериозен професионален изпит, като само около 1% биват одобрявани. Задължително условие за тези служители е владенето на езика, в който е разположен чуждестранният офис на KOTRA, както и да работят минимум 3 години в централата в Сеул. Единствено след това могат да бъдат изпращани в чужбина за следващи 3 години, преди обратно да бъдат върнати в Корея.

Услугите, които KOTRA предоставя, са най-разнообразни:

- ✓ Пазарни анализи (обща информация за трендовете на различни външни пазари и полезна контактна информация, които могат да се намерят на интернет сайта) и анализ по задание на конкретна фирма, който може да съдържа и данни на потенциални чуждестранни купувачи. Таксата за втория вид анализ е около 300 щ.д. и обикновено отнема между 15 и 30 дни за изготвяне.
- ✓ KOTRA обикновено покрива половината от режимните разноски за участник на международно изложение (включително разходите за мостри, такси за изложението, инсталации и мултимедия и др.) Сумата може да бъде по-ниска или по-висока в зависимост от размера на компанията и важността на изложението.
- ✓ KOTRA работи с общински власти и местни търговски асоциации, за да изпраща участници от малки и средни предприятия (МСП) на чуждестранни мисии или бизнес посещения. Сумата, която поема, зависи от компанията и конкретния чуждестранен пазар. Може да разреши на МСП да използва чуждестранния офис на KOTRA като

офис-клон за 1 година, като в допълнение предлага маркетинг, юридически и счетоводни услуги.

- ✓ KOTRA също спонсорира конференции и семинари в Корея, които предоставят информация за трендове и развитие на други чуждестранни пазари, както и семинари на различни теми от интерес. Предназначени са за износители и държавни служители от провинциите, които се стремят да привличат чуждестранни инвестиции и др.
- ✓ KOTRA има програма, която привлича и води потенциални чуждестранни купувачи в Корея на събития с организирани двустранни срещи. Обикновено KOTRA поема хотелските разходи за 2 дни, като чуждестранните компании поемат другите си разходи. Има възможност да се платят и пълните разходи, ако търговската сделка се оценява като такава с голям потенциал и която ще има сериозно влияние върху корейската икономика.
- ✓ KOTRA има разработен онлайн (E-trade) бизнес център, който позволява на чуждестранните купувачи да се свързват с местни компании чрез видео конферентна връзка през интернет.
- ✓ KOTRA е договорила чуждестранни логистични компании да предоставят складови площи за корейски износители за временно съхранение на техните стоки. Такива договорености са направени в 20 важни търговски локации по света, вкл. Шанхай, Ротердам, Брюксел, Торонто и Чикаго.
- ✓ Интернет сайтът на KOTRA предоставя много полезна информация освен на корейски, така и на китайски, японски и английски. Информацията включва общи данни за инвестиционния климат, процедурата за инвестиране, календар за бъдещи изложения в Корея и чужбина, оферти от чуждестранни и местни купувачи, разбита по сектори и продукти.
- ✓ За компаниите, които искат да инвестират извън Корея, има Overseas Investment Call Centre, който предоставя специализирани услуги в

областта на инвестирането зад граница. Предоставят се анализи, съвети за инвестиционни процедури, както и правни, данъчни и счетоводни услуги. Такава информация може да струва от 3 000 до 20 000 щ.д.

- ✓ Invest Korea предоставя на местните правителства консултациялни услуги, които са им необходими, за да разработят програми за привличане на преки чуждестранни инвестиции. Средната цена на тази услуга е около 25 000 щ.д. През 2006 г. Invest Korea отваря нова сграда в близост до тази на KOTRA, която предоставя на чуждестранните инвеститори мебелирани офис пространства и конферентни зали. На разположение е и Център за подкрепа на инвеститорите, който предоставя съдействие при пренасяне на техните семейства, включително информация за настаняване, образование, медицинско обслужване и съдействие при издаване на визи. Служители от Националната данъчна служба, митниците и Министерство на правосъдието и имиграцията са на разположение при необходимост. Invest Korea предоставя и доста уникална услуга за „последваща грижа“ (“after care”) за чуждестранните инвеститори, която им помага да се справят с проблемите, които биха могли да срещнат след реализирането на инвестицията. За тази своя услуга KOTRA получава награда от Световната асоциация на агенциите за насърчаване на инвестициите.

Според някои анализатори големите компании не изпитват необходимостта да ползват услугите на KOTRA, тъй като с течение на годините са натрупали необходимия опит и познания. От гледна точка на насърчаване на износа KOTRA се счита за организация, която съществува, за да подпомага в тази насока основно МСП. Това се потвърждава и от факта, че повечето семинари на KOTRA се посещават от представители на малки фирми. Корейската асоциация за международна търговия (KITA), чиито членове са големи корейски износители, има чуждестранни центрове в 7 важни търговски града с цел подпомагане на техните клиенти да намерят



потенциални купувачи и инвестиционни партньори, осъществяват бизнес, провеждат срещи и др.

Исторически Корея има сериозен опит в подпомагането на МСП, дори и когато правителствената политика фаворизира големите местни конгломерати (chaebols) да водят индустриализацията на страната и експортно ориентирания икономически ръст. Например Корея запазва правата за производство на над 1200 продукта само за МСП, предоставя данъчни облекчения на големи компании, за да работят със МСП като субконтрактори и субсидира свързания кредит<sup>21</sup>. В допълнение МСП са освободени от плащане на определени данъци, получават данъчни преференции за определен процент от техните инвестиции в лабораторно и инспекционно оборудване и за целите им разходи за техническо консултиране, предоставя им се управление по мениджмънт.

#### **4. Извод и цялостна оценка на индустриалната и търговските политики на Корея**

Съществуват конфликтни гледни точки за естеството и вида на корейския модел на индустриализация и подпомагане. Световният доклад за развитието за 1987 г. характеризира модела на растеж на Корея като ориентиран навън модел на растеж, базиран на свободния пазар и свободната система на търговия. Други школи като Алам (1989) и Къркпатрик (1987) виждат корейската индустриализация като напълно интервенционен модел със „строга държава“, която не се различава особено от стратегията на растеж, базирана на заместване на вноса<sup>22</sup>. Световният доклад за развитието за 1991 г. и проучването на Световната банка за Чудесата на източна Азия (1993) се дефинира като „печеливш микс от основни правила и интервенции (“a winning mix of fundamentals and interventions”)<sup>23</sup>. Професор Алис Амсден описва модела на индустриално

<sup>21</sup> Lalla, S., “Selective Policies for Export Promotion: Lessons from the Asian Tigers”, The United Nations University, World Institute for Development Economics Research, 1997.

<sup>22</sup> Nahm, Chong-Hyun, “The Role of Trade and Exchange Policy in Korea’s Growth”, University of Chicago Press, 1995.

<sup>23</sup> *The East Asian Miracle, Economic Growth and Public Policy*, Published for the World Bank, 1993, стр. 22

развитие на Корея като „издигната от пазара парадигма на късна индустриализация“<sup>24</sup>.

Най-често индустриалното развитие на Корея е асоциирано с ефективен, но внимателно построен правителствен активизъм, който оставя експорта свободно на пазарните принципи. Според икономиста Джай Ма този подход може да се определи като „благоприятна за пазара стратегия“ (market friendly strategy)<sup>25</sup>, в която се търсят пазарни решения, когато пазарните функции са здраво работещи. Въпреки това правителството се е намесвало агресивно, когато пазарното развитие е било все още на недоразвит етап.

Корейското правителство е предоставяло различни данъчни и финансови стимули за насърчаване на износа от средата на 60-те години. Всички литературни източници показват, че политиките за насърчаване на износа допринасят за експанзията на корейския износ. Бързият ръст на износа със сигурност подпомага общия икономически ръст на Корея и затова тя продължава да подкрепя експортно-ориентираната си стратегия на развитие. От изключителна важност за икономистите, които създават и реализират политиките на развиващите се държави, е да припознаят важността на растежа, воден от експорта и по-конкретно на експорта на продукти с добавена стойност. Заедно с това е задължително да се усили капацитета за въвеждане на допълнителни схеми за насърчаване на експорта, да се засили нивото на образование с цел подобряване на капацитета на производство на продукти с добавена стойност, да се създадат и поддържат институции, да се използват съществуващите специални и диференциращи провизии за третиране в СТО в полза на развиващите се държави.

Следвайки системата на СТО, чиито регулации забраняват преките мерки за насърчаване на износа, Корея не предоставя експортни субсидии. Широко използвани са експортни стимули като изтегляне на митото и

---

<sup>24</sup> Amsden, A., *“The Paradigm of Late Industrialization”*, Harvard Business School, Boston, 1987.

<sup>25</sup> Mah, Jai S., *“Export Promotion Policies, Export Composition and Economic Development of Korea”*, Law and Development Institute Inaugural Conference October 2010

схемата на експортното застраховане. СТЗ също работят с основната цел да привличат преки чуждестранни инвестиции и да се произвеждат стоки, предназначени за експорт. Съществуват и ефективно работят и организации за насърчаване на износа, подкрепяни от правителството. Тези насърчителни мерки могат да бъдат подробно изучени и прилагани и в други развиващи се държави, както и в България.

**Източници:**

1. Administrative Authority of Masan Free Trade Zone - <http://www.wftz.go.kr>.
2. Amsden, A., *"The Paradigm of Late Industrialization"*, Harvard Business School, Boston, 1987.
3. Balassa, Bela, *"Development Strategies in Semi-industrial economies"*, John Hopkins University Press, 1982.
4. CIA World Factbook - <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/ks.html>.
5. Eberstadt, Nicholas, *"Policy and Economic Performance in Divided Korea during the Cold War Era: 1945-91"*, the AEI Press, Published for the American Enterprise Institute, 2010.
6. Eyob Kahsai Michael, *"Korea's Successful Export Promotion Strategy: A Lesson to Eritrea?"*, KDI School of Public Policy and Management, 2003.
7. Free Economic Zones - <http://freeeconomiczones.weebly.com/free-economic-zones-in-south-korea.html>.
8. KEIC - <https://www.ksure.or.kr/en/index.do>, *Annual Report 2009, 2014*.
9. Korea Export-Import Bank – Guide to the Export-Import Bank of Korea, <http://koreaeximbank.go.kr>.
10. Korea Institute for International Economic Policy, *"Analysis of Experiences in Trade and Investment between LAC (Latin America and Caribbean) and Korea: Lessons Learned and Development"*, August 2015.
11. KOTRA - <http://www.kotra.or.kr/>
12. Lalla, S., *"Selective Policies for Export Promotion: Lessons from the Asian Tigers"*, The United Nations University, World Institute for Development Economics Research, 1997.

13. Mah, Jai S., "Export Promotion and Economic Development of Korea", Journal of World Trade, February 2006.
14. Mah, Jai S., "*Export Promotion Policies, Export Composition and Economic Development of Korea*", Law and Development Institute Inaugural Conference October 2010.
15. Michigan State University - <http://globaledge.msu.edu/>.
16. Nahm, Chong-Hyun, "*The Role of Trade and Exchange Policy in Korea's Growth*", University of Chicago Press, 1995.
17. The Bank of Korea - <http://www.bok.or.kr>.
18. *The East Asian Miracle*, Economic Growth and Public Policy, Published for the World Bank, 1993, стр. 22
19. The Korea Credit Guarantee Fund - [www.kcgf.co.kr/](http://www.kcgf.co.kr/).
20. The Observatory of Economic Complexity - <http://atlas.media.mit.edu/en/profile/country/kor/>.

# СЪВРЕМЕННИ АСПЕКТИ НА ИКОНОМИКАТА НА СПОДЕЛЯНЕТО В ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ

**Ивайло Иванов Петров**

*Катедра „Международни икономически отношения“*

*Стопанска академия „Димитър А. Ценов“ - Свищов*

## **Въведение**

В следствие на бурното развитие на технологиите, развитието на глобализационните процеси, улеснения трансфер на капитал и изоставащото от тенденциите законодателство, икономическата среда на компаниите търпи все по-резки промени. За да са конкурентни и да оцелеят в новата обстановка, бизнес организациите не само следят трендовете в промените на потребителските вкусове, но и търсят устойчиви модели как чрез участие в информационното общество да добият предимства от предоставяне на нови продукти и услуги. В тази връзка, сред новите форми на бизнес с глобално разпространение през 21 век се откроява т. нар. икономика на споделянето.

**Обект** на настоящата разработка е една от новите форми на бизнес с глобално разпространение през 21 век - т. нар. икономика на споделянето, а **предмет** на изследването са различните нейни съвременни проявления в Европа. **Основната цел** е да се изведат същностните характеристики на икономиката на споделянето, на базата на които да бъде направен анализ и оценка на сегашното ѝ състояние в държавите от Европейския съюз.

## **1. Значение и развитие на икономиката на споделянето**

Споделянето на различни стоки и услуги между организации и потребители започва да играе все по-важна роля в днешната икономическа среда. Налице е нарастващ интерес към естеството и въздействието на икономиката на споделянето не само сред предприемачите, които се възползват от съвременните модели на бизнес, и са основните двигатели на

тази икономика, но така също и сред регулаторни органи на държавно и наднационално ниво, които са раздвоени в посоката на мерките, които трябва да предприемат. От една страна, основна част от компаниите в тази икономика са т. нар. "start-ups" – или новосъздадени фирми, с малък брой служители и начален капитал, от които се очаква да допринесат за намаляване на безработицата, засилване на иновациите, развитие на нови сектори в сферата на индустрията или на услугите, укрепване на средната класа в обществото. За Европейската комисия развитието на новите бизнес модели „... води до по-голям избор и по-ниски цени за потребителите и предоставя възможности за растеж на новаторските стартиращи предприятия и на вече съществуващите европейски компании“<sup>1</sup>. В същото време, моделите на предоставяне на услуги от компаниите в споделената икономика се описват като „разрушителни“ за утвърдения бизнес – в контекста на „размиване“ на границите между потребител и доставчик, наето и самостоятелно заето лице, данъчно облагане, защита на потребителите, достъп до информация и много други въпроси, неуредени, или различно уредени в националните законодателства, в частност на държавите от Европейския съюз.

Причините за засиления интерес към тематиката на споделената икономика може да се търси в няколко посоки. От една страна, това са благоприятните прогнози за развитие на новите модели на бизнес. Р. Ботсмън, автор на книгата „*What's Mine Is Yours: The Rise of Collaborative Consumption*“, още през 2011 година твърди<sup>2</sup>, че общият размер на този пазар през 2016 година ще възлиза на над \$110 млрд., а само секторът на споделения наем ще е на стойност \$26 млрд. Тези данни бързо започват да се препредават в медийното пространство, цитирани като „експертни“ в репортажи на CNN, Forbes, The Economist, и др.<sup>3</sup>

---

<sup>1</sup> Европейска комисия. По-задълбочен и по-справедлив вътрешен пазар. Информационен документ. MEMO/15/5910.

<sup>2</sup> The Sharing Economy | Fast Company | Business + Innovation. <https://www.fastcompany.com/1747551/sharing-economy> [12.09.2016].

<sup>3</sup> Виж The end of consumerism? – CNN.com: <http://edition.cnn.com/interactive/2013/06/world/sharing-economy/index.html>; Forbes India Magazine - The way to win market competition now: <http://forbesindia.com/printcontent/44091>; Peer-to-peer rental: The rise of the sharing economy | The

В широко известно и цитирано проучване<sup>4</sup> на PricewaterhouseCoopers от 2014 г. се изнасят данни, според които за същата година общите глобални приходи само на пет сектора от тази икономика възлизат на \$15 млрд., което е едва 5% от приходите в 10 проучени сектора, но до 2025 година същите тези пет сектора могат да генерират повече от половината от общите продажби в десетте сектора – или потенциална възможност за приходи на стойност \$335 млрд. Петте изследвани сектора са: споделено финансиране и „финансиране от тълпата“; онлайн персонал; споделено настаняване; споделяне на автомобили; предаване на живо (стрийминг) на музика и видео съдържание (виж фиг. 1).



Фигура 1. Съпоставка в темпове на растеж между пет традиционни сектора на услуги под наем и съответните сектори на споделената икономика

Източник: PwC UK, (2014). *The sharing economy - Sizing the revenue opportunity*

Economist: <http://www.economist.com/news/leaders/21573104-internet-everything-hire-rise-sharing-economy> [12.09.2016].

<sup>4</sup> PwC UK. *The sharing economy - Sizing the revenue opportunity*. 2014. <http://www.pwc.co.uk/issues/megatrends/collisions/sharingeconomy/the-sharing-economy-sizing-the-revenue-opportunity.html> [12.09.2016 г.].

В съобщение<sup>5</sup> на Европейската комисия от юни 2016 г. се казва, че през предишната 2015 г. брутният приход в ЕС от платформи за сътрудничество и доставчици на услуги за сътрудничество се изчислява на 28 милиарда евро. Приходите в ЕС в пет основни сектора (настаняване, превоз на пътници, домакински услуги, професионални и технически услуги и съвместно финансиране) почти се удвояват спрямо предходната година до 3,6 млрд. евро, а очакванията на Комисията са тенденцията на стабилен растеж да продължи. В съобщението още се твърди, че по изчисления на експерти, в бъдеще икономиката на споделянето може да носи допълнително на икономиката на ЕС между 160 милиарда евро и 572 милиарда евро.

От друга страна, интересът произтича и от успешните поне досега примери - истории за бърз възход и навлизане на нови пазари, най-вече на т. нар. платформи за споделяне. За да се оцени мащаба на икономиката на споделянето, може да се погледне представянето на някои от най-известните компании в тази област - създадена през април 2008 г., през 2014 г. платформата Airbnb е помогнала за настаняването на 425 000 гости на вечер, или общо на повече от 155 милиона души на година – почти 22% повече от Hilton Worldwide, която е обслужила 127 милиона гости за същата година. Компанията за споделено пътуване Uber оперира в повече от 250 града в целия свят, като през февруари 2015 г. е оценена на \$ 41,2 милиарда – стойност, която надвишава пазарната капитализация на дружества като Delta Air Lines, American Airlines и United Continental<sup>6</sup>.

Особена популярност в последните години получава и т. нар. краудфъндинг (групово финансиране, колективно финансиране, финансиране от тълпата). Първите платформи за краудфъндинг възникват преди близо десетилетие с помощта на Интернет, но основната идея е много по-стара и е била използвана в различни индустрии в продължение на

---

<sup>5</sup> Съобщение на Комисията до Европейския парламент, Съвета, Европейския икономически и социален комитет и Комитета на регионите. Брюксел, 2.6.2016 г. COM (2016) 356 final, стр. 2.

<sup>6</sup> PwC US. Consumer Intelligence Series - the Sharing Economy. 2015. <https://www.pwc.com/us/en/technology/publications/assets/pwc-consumer-intelligence-series-the-sharing-economy.pdf> [12.09.2016].



години. Общи черти могат да се открият в дарителските акции, спонсорството, кооперативното банкиране, абонаментните продажби, отварянето на фондовите пазари за инвеститори на дребно и др. Размерът на средствата, предоставени чрез тези платформи, расте през всяка от последните 5 години. През 2010 г. са набрани \$89 млн., през 2011 г. - \$1.47 млрд., а през 2012 г. - \$2.66 млрд. - или ръст от около 80% на година. За 2013 г. сумата е \$6.1 млрд., а през 2014 г. са отчетени \$16.2 млрд. – почти тройно увеличение на средствата. Основните финансирани проекти са в сферата на бизнеса и предприемачеството, социалните каузи, филми и постановки, недвижими имоти.

Компаниите, които се споменават заедно с термина споделена икономика, са: Uber, Lyft, Zipcar, BlaBlaCar (споделяне на пътнически превози); Velib, Call-A-Bike, HZ Bike (велосипеди); Zopa, Lending Club, Kiva (микрофинансиране); BitCoin, DodgeCoin (криптовалути); KickStarter, Indiegogo (набиране на средства от „гълпата“); Ebay, Etsy, Craigslist (обяви); Airbnb, Globetrotter, Zozi (пътуване и настаняване); Gobble, Eatwithme (храна); TaskRabbit, Upwork (услуги); Udemy, Myngle (образование), и др.

## **2. Дефинитивни черти на икономиката на споделянето**

Споделянето на средства, умения и ресурси между хората има своята хилядолетна предистория – корените на това явление могат да се търсят още в специализацията на ловците и събирачите в племенните структури. В тази връзка, определени автори не разглеждат това явление като нещо генерално ново, променящо реалността – за Дж. Прайс то е присъщо за човешкото поведение и се превръща в мощна сила за солидарност между общностите: *„Споделянето вероятно е била основната форма на икономическо разпределение в хоминидните общества в продължение на няколко стотици хиляди години“*<sup>7</sup>.

В съвременната история съществуват примери за съвместна дейност още след Втората световна война – през 1948 г. в Цюрих стартира услуга за

---

<sup>7</sup> Price, J. *Sharing: the integration of intimate economies*. Anthropologica 17, 1975, 3-27.

споделено пътуване от малки обществени кооперативи, която остава популярна в Западна Европа до 1980-те години<sup>8</sup>. Все пак, една от основните черти на споделената икономика е участието на съвременните цифрови технологии в процеса на осъществяване на размяната – или за начало на съвременния етап на развитие (ако трябва да се приеме някаква хронология на процеса) – може да се определи началото на 1990-те години с развитието на Интернет и увеличаване популярността на проекта World Wide Web.

Следващото противоречие се корени още в употребата на термина. Широко разпространени са „икономика на споделянето“ и „споделена икономика“ (*sharing economy*), „икономика на сътрудничеството“ (*collaborative economy*), „съвместно потребление“ (*collaborative consumption*), „бизнес партньор към партньор“ (*peer-to-peer business*), „при поискване“ (*on-demand*)<sup>9</sup> и др. Доколкото тези понятия се възприемат като синоними, някои автори се опитват да ги разграничат, като така допринасят по-скоро за мистификацията, отколкото за кларификацията на процеса. Например, Р. Ботсман дава следните определения<sup>10</sup>:

1) Икономика на сътрудничеството: *„Икономика, построена върху разпределени мрежи от свързани лица и общности срещу централизирани институции, трансформираща начините, по които можем да произвеждаме, консумираме, финансираме, и учим.“;*

2) Съвместно потребление: *„Икономически модел на базата на споделяне, размяна, търговия, или отдаване под наем на продукти и услуги, позволяващи достъп до собствеността. Чрез него се преоткрива не само това, което консумираме, а и как консумираме.“;*

3) Споделена икономика: *„Икономически модел, основан на споделяне на недостатъчно експлоатирани активи - от пространства, през умения, до неща - срещу парични или непарични компенсации.“;*

<sup>8</sup> Codagnone, C., B. Martens. *Scoping the Sharing Economy: Origins, Definitions, Impact and Regulatory Issues*. Institute for Prospective Technological Studies Digital Economy Working Paper 2016/01. JRC100369, ISSN 1831-9408, 4 p.

<sup>9</sup> Richardson, L. Performing the sharing economy. *Geoforum* 67 (2015), p. 122.

<sup>10</sup> The Sharing Economy Lacks A Shared Definition | Co.Exist | ideas + impact. <https://www.fastcoexist.com/3022028/the-sharing-economy-lacks-a-shared-definition> [10.09.2016 г.].

4) Равнопоставена икономика: *„Пазари лице в лице на активи, които улесняват споделянето и директната търговия, изградени на основата на доверие между партньорите.“*

Ботсман споменава също идеи като „краудсорсинг“, „движение на създателите“, „ко-създаване (съвместно създаване)“, като признава, че независимо от различното значение, което влага в тях, те все пак представляват препокриващи се понятия.

В доклад<sup>11</sup> на Службата на Европейския парламент за изследвания от януари 2016 г. се разглеждат две утвърдени дефиниции на споделената икономика:

1) В широк аспект, определение на групата The People Who Share: *„Икономиката на споделянето е социално-икономическата екосистема, изградена около споделянето на човешки и материални ресурси. Тя включва споделеното създаване, производство, разпределение, търговия и потребление на стоки и услуги от различни хора и организации. ... Икономиката на споделянето обхваща следните аспекти: размяна, обмяна, колективни покупки, съвместно потребление, съвместна собственост, споделена стойност, кооперативи, съвместно създаване, рециклиране, надциклиране, ре-дистрибуция, търговия с употребявани стоки, отдаване под наем, заеми, кредитиране, базирани на абонамент модели, партньор към партньор, съвместна икономика, кръгова икономика, икономика „плащай-при-ползване“, уикиномика, кредитиране партньор към партньор, микрофинансиране, микро-предприемачество, социални медии, на омото, социално предприемачество, футурология, груповото финансиране, краудсорсинг, „от люлка до люлка“, с отворен код, отворените данни, генерирано от потребителите съдържание.“<sup>12</sup>*

2) В по-тесен аспект, Службата разглежда дефиницията<sup>13</sup> на К.

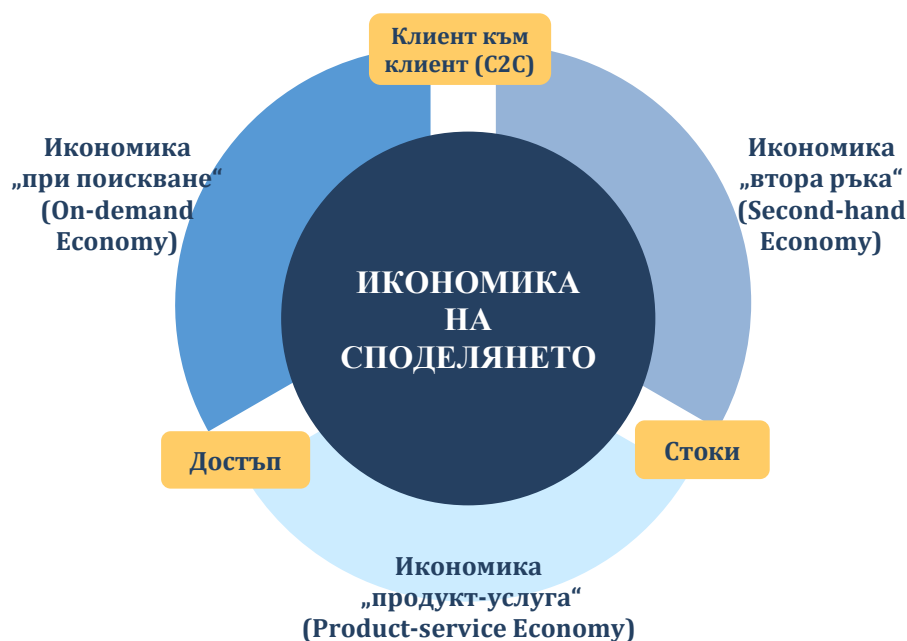
<sup>11</sup> The Cost of Non-Europe in the Sharing Economy. Economic, Social and Legal Challenges and Opportunities. European Parliamentary Research Service. PE 558.777- January 2016.

<sup>12</sup> What is the Sharing Economy? <http://www.thepeoplewhoshare.com/blog/what-is-the-sharing-economy/> [10.09.2016].

<sup>13</sup> Smarter regulation for the sharing economy | Science | The Guardian: <https://www.theguardian.com/science/political-science/2015/may/20/smarter-regulation-for-the-sharing-economy> [12.09.2016].

Френкен, Т. Меелен, М. Аретс и П. Ван де Глинд, които считат, че предмет на икономиката на споделянето трябва да са само:

- а) транзакциите от потребител към потребител, а не бизнес към потребител;
- б) временното придобиване на достъп до стока, а не на притежание на собственост;
- в) транзакции на осезаеми, физически блага (виж фиг. 2).



Фигура 2. Икономиката на споделянето и свързани икономически форми

Източник: Smarter regulation for the sharing economy | Science | The Guardian:  
<https://www.theguardian.com/science/political-science/2015/may/20/smarter-regulation-for-the-sharing-economy>

В тази връзка, докладът възприема следното работно определение за споделена икономика: „Използването на цифрови платформи или портали за намаляване на мащаба на жизнеспособните сделки за наемане, или жизнеспособното участие в потребителските пазари за наемане (т.е. „споделяне“ в смисъл на наемане на актив), като по този начин се намали степента, в която активите са недостатъчно използвани.“

Компанията ING за целите на свое проучване<sup>14</sup> дава следното, подобно на предишното описание на респондентите: „... използване на стоки (като кола, къща или косачка), които в противен случай биха бездействали или останали неизползвани“. В проучването се подчертава, че растежът на тези дейности е предизвикан от възхода на цифровата технология, а изследването отчита само споделянето на дейности, които включват парична транзакция.

Според други изследователи<sup>15</sup>, академичната литература досега не е предложила разнообразни дефиниции за термина споделена икономика, като в общи линии определенията не си противоречат по характер, а еволюционно, като съдържат различно ниво на инклузивност и обхват. За Белк<sup>16</sup>: „Споделянето е алтернатива на частната собственост, което се подчертава както чрез размяната на пазара, така и чрез даването на подаръци. При споделянето, две или повече лица могат да се възползват от предимствата (или разходите), които произтичат от притежаването на нещо.“ Дж. Орси<sup>17</sup> акцентира върху социалната справедливост на размяната: „Икономиката на споделянето е отговорът на икономиката на наследството, където ние сме склонни да разчитаме на ресурси извън нашите общности, и когато работата, която вършим и покупките, които правим, генерират най-вече богатство за хората извън нашите общности.“ М. Бауенс и В. Костакис<sup>18</sup> предупреждават за следния парадокс: в настоящето имаме нарастваща сфера на производствени инициативи на равнопоставената икономика, които създават споделено знание за цялото човечество, но в същото време тези инициативи са доминирани от новосъздадени фирми и големи мултинационални компании, които ги

---

<sup>14</sup> ING International Survey. *What's mine is yours - for a price. Rapid growth tipped for the sharing economy*. 2015.

<sup>15</sup> Daunoriene, A., A. Drakšaitė, V. Snieška, G. Valodkiene. *Evaluating Sustainability of Sharing Economy Business Models*. 20th International Scientific Conference Economics and Management - 2015 (ICEM-2015). *Procedia - Social and Behavioral Sciences* 213 (2015), p. 837.

<sup>16</sup> Belk, R. *Why not share rather than own?* *The Annals of the American Academy of Political and Social Science*, 611; 2007, p. 127.

<sup>17</sup> The Sharing Economy Just Got Real – Shareable. <http://www.shareable.net/blog/the-sharing-economy-just-got-real> [12.09.2016 г.].

<sup>18</sup> Bauwens, M., V. Kostakis. *From the Communism of Capital to Capital for the Commons: Towards an Open Co-operativism*. *TripleC* 12(1): 356-361, 2014. ISSN: 1726-670X.

използват и експлоатират за собствена изгода – и така ограничават това социално движение.

К. Мартин предлага<sup>19</sup> икономиката на споделянето да се разглежда като една ниша на социално-дигитални експерименти, които имат потенциал за насърчаване на по-устойчиви практики за производство и потребление, и същевременно за укрепване на сегашната нестабилна икономическа парадигма.

Европейската комисия е възприела следната дефиниция<sup>20</sup>: „...понятието „икономика на сътрудничеството“ означава бизнес модели, при които за улеснение на дейностите се използват платформи за сътрудничество, с които се създава открит пазар за временното използване на стоки или услуги, които често се предоставят от частни лица.“ За Комисията горното понятие е явление в процес на бурно развитие, взаимозаменяемо с „икономика на споделянето“, и допуска в бъдеще определението да претърпи промени.

Според Комисията, в икономиката на сътрудничеството има три категории участници:

- 1) Доставчици на услуги – те споделят активи, ресурси, време и/или умения, като могат да бъдат както частни лица, така и професионални доставчици на услуги;
- 2) Ползвателите на такива услуги;
- 3) Посредници, които свързват доставчиците и ползвателите посредством онлайн „платформи за сътрудничество“.

В съобщението си Комисията още уточнява, че:

- при трансакциите в икономиката на сътрудничеството обикновено не се извършва смяна на собствеността;
- трансакциите могат да се осъществяват със стопанска или с нестопанска цел;
- при услугите може да се осъществява прехвърляне на права

<sup>19</sup> Martin, C. *The sharing economy: A pathway to sustainability or a nightmarish form of neoliberal capitalism?* Ecological Economics. Volume 121, January 2016, p. 159.

<sup>20</sup> Съобщение на Комисията ..., стр. 3.

върху интелектуална собственост.

В резултат на представените дефиниции могат да се открият две основни особености на сделките в икономиката на сътрудничеството – 1) временното споделяне на ненужни към даден момент стоки, услуги, умения, и 2) ролята на посредническите платформи за осъществяване на размяната.

В следващата част ще се спрем на информираността на европейските потребители относно платформите за сътрудничество.

### **3. Съвременни нагласи спрямо икономиката на споделянето в Европейския съюз**

#### **3.1. Разпознаваемост сред потребителите**

Като част от усилията да се разбере по-добре ролята на платформите за сътрудничество за развитието на европейските икономики, по поръчка на Европейската комисия през март 2016 г. се проведе изследване „The use of collaborative platforms“<sup>21</sup>, което има за цел да хвърли светлина върху възприятията, нагласите и практиките във връзка с тези инструменти сред 28-те страни-членки на Европейския съюз. Сред основните изводи от доклада са:

- Повече от половината от анкетиранияте (52%) са запознати със съществуването на платформите за сътрудничество (виж фиг. 3).
- Близко двама от десет анкетирани заявяват, че са ги използвали поне веднъж (17%).
- По-младите и по-високо образовани респонденти, живеещи в урбанизирани райони, са наясно с платформите за сътрудничество (63%) и са използвали услугите им (32%).
- От респондентите, които са посещавали платформи за сътрудничество, близо една трета (32%) не само са получили, но и са предоставили услуги чрез тези платформи (виж фиг. 4).

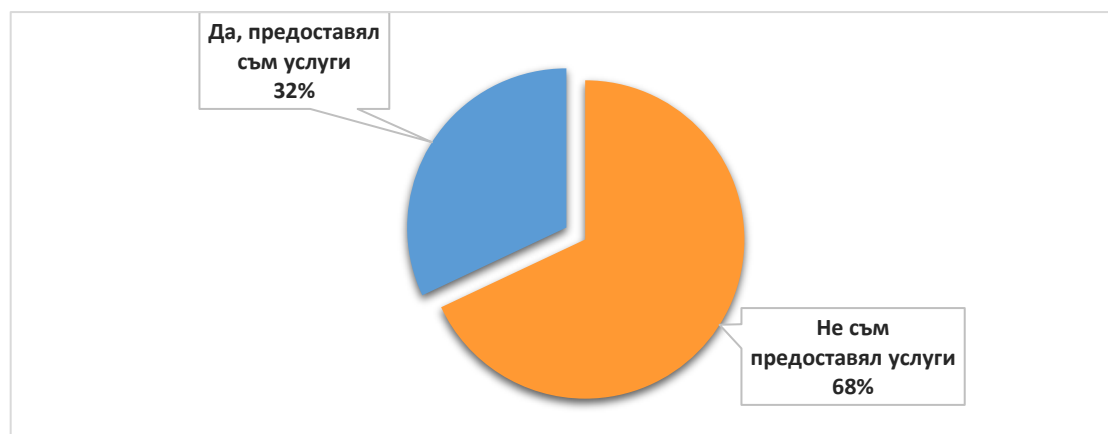
---

<sup>21</sup> The use of collaborative platforms. Flash Eurobarometer 438 - March 2016.



Фигура 3. Разпознаваемост на платформите за сътрудничество сред населението на ЕС, март 2016 г.

Източник: Flash Eurobarometer 438

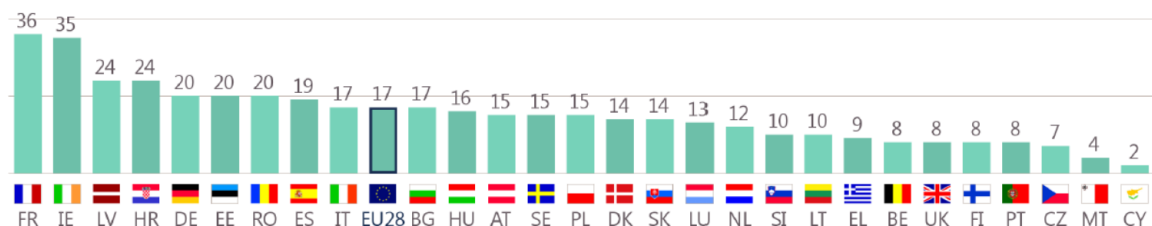


Фигура 4. Процент на хората сред населението на ЕС, ползващи платформите за сътрудничество и предоставили услуги чрез тях, март 2016 г. (в %)

Източник: Flash Eurobarometer 438

Разпределението на тези 17% от населението, ползвали поне веднъж платформи за сътрудничество, варира в широки граници между различните държави от Съюза. Най-висок е този дял във Франция (36%) и Ирландия (35%). Между една четвърт и една пета от населението на Литва (24%), Хърватска (24%), Германия, Естония и Румъния (по 20%) също са прибягвали до услугите на платформите. България попада в средните за Съюза стойности, колкото има и Италия. Сред най-изостаналите в това отношение държави са Чехия (7%), Малта (4%) и Кипър, с едва 2% (виж фигура 5).





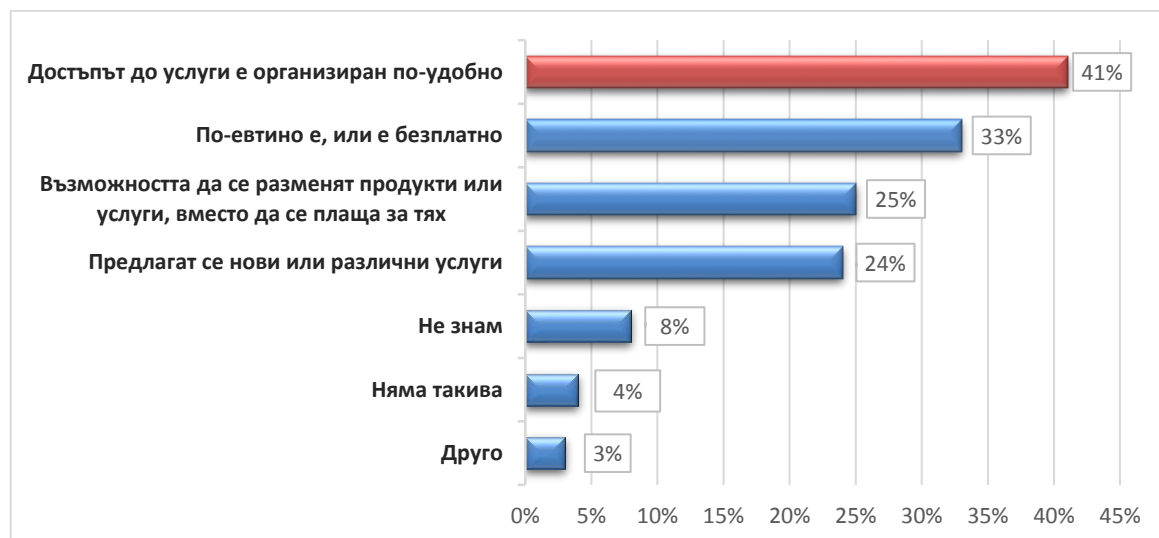
Фигура 5. Средни стойности по държави на ползващите платформите за сътрудничество сред населението на ЕС, март 2016 г. (в %)  
Източник: Flash Eurobarometer 438

Хората в Ирландия (12%), Латвия (9%) и Франция (7%) са най-склонни да използват услугите на тези платформи редовно, докато в другия край на скалата, потребителите от Малта, Словения, Гърция, Чехия и Кипър е най-малко вероятно да го направят – с по 1% отговорили положително.

Социо-демографската разбивка показва, че мъжете са по-склонни да ползват платформите от жените (21% срещу 15%); хората на възраст между 25 и 39 години са основните потребители на услуги (27% срещу 10% за потребителите над 55 години); завършилите образование на 20 и повече години е по-вероятно да знаят и работят с платформите, отколкото завършилите обучението си в по-ранна възраст (27% срещу 4% до 13%); 26% от самонаетите и 25% от служителите използват платформите, срещу само 14% от работещите ръчен труд.

Интерес поражда и въпросът за предимствата, които притежават платформите за сътрудничество пред традиционните начини за търговия. Четири на всеки десет анкетирани в ЕС от тези, които познават платформите, казват, че чрез тях достъпът до услуги е по-удобно организиран. Най-висок е дялът на този отговор в Ирландия (62%), Естония и Румъния (по 61%). Около една трета (33%) твърдят, че това е една поевтина или безплатна услуга – основно в Чехия (53%), Люксембург (48%) и Финландия (45%). Една четвърт открояват способността за размяна на продукти или услуги като алтернатива на плащане с пари (25%) – най-вече в Кипър (44%), Белгия (40%) и Холандия (39%), а други 24% вярват, че тези платформи предлагат нови или различни услуги – най-висок дял на този

отговор има в Люксембург (34%), Испания (33%), Хърватия и Чехия (по 31%). За България, удобният достъп до услуги е посочен от 47% от анкетираните, на второ място е предимството на новите услуги (22%), веднага след това се нарежда възможността за по-евтина или безплатна размяна (21%), а други 17% сочат липсата на плащане за получените стоки и услуги. Основните отговори са представени във фигура 6.



Фигура 6. Основни предимства на платформите за сътрудничество пред традиционната търговия, март 2016 г. (посочили отговора в %)  
Източник: Flash Eurobarometer 438

### 3.2. Регулаторни проблеми

Потенциалът на споделената икономика за развитието на предприемачеството и иновации е безспорен, но понякога в сянката на оптимистичните прогнози остават реалните противоречия и проблеми, които съпътстват нейния стихийен до някаква степен растеж. Един от основните въпроси, който стои нерешен пред регулаторните органи на европейските държави, както и на ниво Европейски съюз, е каква трябва да бъде намесата на държавата (респективно органите на ЕС) при определяне на „правилата на играта“ за споделената икономика.

На ниво ЕС се наблюдава определена активизация, особено през последните две (2015 и 2016) години. Поръчани са и направени изследвания, публични консултации, проведени са 5 работни срещи (до

септември 2016), на разположение на обществеността са няколко аналитични доклада<sup>22</sup>. Подходът на Комисията се състои в това да прецени дали съществуват регулаторни пропуски и какво трябва да се направи във връзка с тях. Съобразно изводите, ще бъдат предоставени насоки за това как съществуващото законодателство - Директивата за услугите и Директивата за електронната търговия и правото в областта на защитата на потребителите, Директивата относно нелоялните търговски практики, Директивата относно неравноправните клаузи в договорите и Директивата относно правата на потребителите – се прилага в условията на икономика на споделянето, без да се изразяват предпочитания към един или друг бизнес модел<sup>23</sup>.

В същото време, в много държави от Съюза вече бяха приети рестриктивни мерки спрямо водещи компании от споделената икономика. Услугите на Uber бяха преустановени със съдебни решения в Германия, а във Франция им бе наложена глоба от €800 000 заради „нелегалния“ превоз на пътници от нелицензирани шофьори<sup>24</sup>. В България основната услуга също бе спряна в края на 2015 година, но това не попречи в средата на 2016 г. „Юбер България“ ЕООД да получи сертификат за инвестиция клас А за проект за разширяване на научноизследователски център в София.

Airbnb също изпитва сериозни проблеми в Европа. През 2016 г., поради местни протести, свързани най-вече с повишаване цената на жилищата и наемите в престижни райони, шума от квартирантите и заплахите от терористични атаки, бяха наложени различни забрани за отдаване под наем на апартаменти в някои от най-атрактивните

---

<sup>22</sup> Виж Collaborative Economy - European Commission. [http://ec.europa.eu/growth/single-market/strategy/collaborative-economy\\_en](http://ec.europa.eu/growth/single-market/strategy/collaborative-economy_en) [12.09.2016].

<sup>23</sup> Европейска комисия. По-задълбочен и по-справедлив вътрешен пазар. Информационен документ. MEMO/15/5910.

<sup>24</sup> Uber suffers legal setbacks in France and Germany | Technology | The Guardian. <https://www.theguardian.com/technology/2016/jun/09/uber-suffers-legal-setbacks-in-france-and-germany> [12.09.2016].

туристически места – Барселона, Париж, Амстердам, Берлин, Мюнхен, Хамбург, Рейкявик, и др.<sup>25</sup>

Друг проблем, основно за инвеститорите, е в недостатъчната информация, която компаниите от споделената икономика предоставят за своето финансово състояние. Те нямат задължението да публикуват своите отчети, но по оценки на анализаторите загубите им приемат застрашителни размери – през първото тримесечие на 2016 година Uber губи около \$520 милиона преди лихви, данъци, обезценяване и амортизация, а през второто тримесечие загубите надхвърлят \$750 милиона. Така, загубите на Uber през първата половина на 2016 г. са в размер на най-малко \$ 1,27 милиарда долара. Конкурентът им Luft отчита пред инвеститорите си по \$50 млн. загуби на месец през 2016 г. В изнесена от инвеститорите информация в средата на 2016 г. се казва, че Uber променя и начина, по който изчислява дела на приходите от UberPool през второто тримесечие (забранената услуга в Германия), което е довело до увеличение на отчетените приходи.<sup>26</sup>

Отговорът на Европейската комисия дойде през юни 2016 г., когато публикува „... правни насоки и ориентация за политиките на публичните органи, операторите на пазара и заинтересованите граждани по отношение на балансираното и устойчиво развитие на икономиката на сътрудничеството, както това е обявено в стратегията за единния пазар“<sup>27</sup>. Въпреки твърдението, че насоките са „незадължителни“, посланието бе възприето като подкрепа за модела на Uber и Airbnb и предупреждение за финансови наказания за страните, които не спазват устоите на свободния пазар<sup>28</sup>.

---

<sup>25</sup> Europe's Airbnb Crackdown Spreads to More Cities – CityLab. <http://www.citylab.com/housing/2016/06/european-cities-crackdown-airbnb/487169/> [12.09.2016].

<sup>26</sup> Uber Loses at Least \$1.2 Billion in First Half of 2016 – Bloomberg. <http://www.bloomberg.com/news/articles/2016-08-25/uber-loses-at-least-1-2-billion-in-first-half-of-2016> [12.09.2016].

<sup>27</sup> Съобщение на Комисията ..., стр. 3.

<sup>28</sup> European Commission: Stop banning services such as Uber and Airbnb - Jun. 2, 2016. <http://money.cnn.com/2016/06/02/technology/europe-uber-airbnb-regulation/> [12.09.2016].

## **Изводи**

Икономиката на споделянето поражда много дискусии относно обхвата, сферата, значението и мястото си в съвременното стопанство. Като общи черти в представените дефиниции се открояват употребата на новите технологии (платформи), от една страна, и концепцията за временно ползване, като контрапункт на придобиването на собственост. Прогнозите за бъдещото развитие на бизнес моделите на сътрудничество са оптимистични, но европейските потребители не са добре информирани, и трябва да бъдат внимателни в своите преценки. Затова фирмите и обществото като цяло трябва да бъдат запознати, на базата на реални изследвания, както с наличните възможности, така и с потенциалните рискове, произтичащи от неуредената регулаторна среда.

Европейската комисия предприема начални стъпки в урегулиране на средата на действие на споделяната икономика, но те определено са закъснели. По отношение на водещи компании вече са създадени противоречиви нагласи както сред потребителите, така и сред държавните регулаторни органи, което дава негативно отражение върху цялата концепция. В същото време, нуждата от такъв вид пазарно взаимодействие между потребителите предполага по-ясни правила, без да се утежнява предприемаческата инициативност с излишни бюрократични пречки.

Едно добро начало би било конкретизиране и уеднаквяване на понятийния апарат, който използват различните институции на Европейския съюз относно икономиката на сътрудничеството. Следващата логична стъпка е да се определят секторите, които са приоритетни за целия Европейски съюз, мерките за тяхната подкрепа, съответно секторите, в които може да се поддържа една здравословна междурегионална вътрешна конкуренция. Всичко това трябва да бъде направено с мисълта и за негативния, деструктивен ефект, който и в момента имат моделите на споделяната икономика върху традиционните бизнес сектори – опасенията, че за всяко поощрено ново начинание, в дългосрочен план загубените работни места могат да бъдат много повече, отколкото новосъздадените.

**ЛИТЕРАТУРА**

1. Европейска комисия. По-задълбочен и по-справедлив вътрешен пазар. Информационен документ. MEMO/15/5910.
2. Съобщение на Комисията до Европейския парламент, Съвета, Европейския икономически и социален комитет и Комитета на регионите. Брюксел, 2.6.2016 г. COM (2016) 356 final.
3. Bauwens, M., V. Kostakis. From the Communism of Capital to Capital for the Commons: Towards an Open Co-operativism. TripleC 12(1): 356-361, 2014. ISSN: 1726-670X.
4. Belk, R. Why not share rather than own? The Annals of the American Academy of Political and Social Science, 611; 2007.
5. Codagnone, C., B. Martens. Scoping the Sharing Economy: Origins, Definitions, Impact and Regulatory Issues. Institute for Prospective Technological Studies Digital Economy Working Paper 2016/01. JRC100369, ISSN 1831-9408.
6. Collaborative Economy - European Commission. [http://ec.europa.eu/growth/single-market/strategy/collaborative-economy\\_en](http://ec.europa.eu/growth/single-market/strategy/collaborative-economy_en).
7. Daunoriene, A., A. Drakšaitė, V. Snieška, G. Valodkienė. Evaluating Sustainability of Sharing Economy Business Models. 20th International Scientific Conference Economics and Management - 2015 (ICEM-2015). Procedia - Social and Behavioral Sciences 213 (2015).
8. Europe's Airbnb Crackdown Spreads to More Cities - CityLab. <http://www.citylab.com/housing/2016/06/european-cities-crackdown-airbnb/487169/>
9. European Commission: Stop banning services such as Uber and Airbnb - Jun. 2, 2016. <http://money.cnn.com/2016/06/02/technology/europe-uber-airbnb-regulation/>.
10. Forbes India Magazine - The way to win market competition now: <http://forbesindia.com/printcontent/44091>.
11. ING International Survey. What's mine is yours - for a price. Rapid growth tipped for the sharing economy. 2015.

12. Martin, C. The sharing economy: A pathway to sustainability or a nightmarish form of neoliberal capitalism? *Ecological Economics*. Volume 121, January 2016, p. 159. ISSN: 0921-8009.
13. Peer-to-peer rental: The rise of the sharing economy | *The Economist*: <http://www.economist.com/news/leaders/21573104-internet-everything-hire-rise-sharing-economy>.
14. Price, J. Sharing: the integration of intimate economies. *Anthropologica* 17, 1975, 3-27.
15. PwC UK. The sharing economy - Sizing the revenue opportunity. 2014. <http://www.pwc.co.uk/issues/megatrends/collisions/sharingeconomy/the-sharing-economy-sizing-the-revenue-opportunity.html>.
16. PwC US. Consumer Intelligence Series – the Sharing Economy. 2015. <https://www.pwc.com/us/en/technology/publications/assets/pwc-consumer-intelligence-series-the-sharing-economy.pdf>.
17. Richardson, L. Performing the sharing economy. *Geoforum* 67 (2015) 121–129.
18. Smarter regulation for the sharing economy | Science | *The Guardian*: <https://www.theguardian.com/science/political-science/2015/may/20/smarter-regulation-for-the-sharing-economy>.
19. The Cost of Non-Europe in the Sharing Economy. Economic, Social and Legal Challenges and Opportunities. European Parliamentary Research Service. PE 558.777- January 2016. ISBN 978-92-823-8586-9.
20. The end of consumerism? – CNN.com: <http://edition.cnn.com/interactive/2013/06/world/sharing-economy/index.html>.
21. The Sharing Economy | *Fast Company* | Business + Innovation. <https://www.fastcompany.com/1747551/sharing-economy>.
22. The Sharing Economy Just Got Real – Shareable. <http://www.shareable.net/blog/the-sharing-economy-just-got-real>.
23. The Sharing Economy Lacks A Shared Definition | *Co.Exist* | ideas + impact. <https://www.fastcoexist.com/3022028/the-sharing-economy-lacks-a-shared-definition>.

24. The use of collaborative platforms. Flash Eurobarometer 438 - March 2016. ISBN 978-92-79-58261-5.
25. Uber Loses at Least \$1.2 Billion in First Half of 2016 - Bloomberg. <http://www.bloomberg.com/news/articles/2016-08-25/uber-loses-at-least-1-2-billion-in-first-half-of-2016>.
26. Uber suffers legal setbacks in France and Germany | Technology | The Guardian. <https://www.theguardian.com/technology/2016/jun/09/uber-suffers-legal-setbacks-in-france-and-germany>.
27. What is the Sharing Economy? <http://www.thepeoplewhoshare.com/blog/what-is-the-sharing-economy/>.



## ПРОЦЕСЪТ НА ДИФЕРЕНЦИАЦИЯ В МЕЖДУНАРОДНОТО ИКОНОМИЧЕСКО ПРОСТРАНСТВО

Даниела Тинкова Трифонова

*Катедра „Международни икономически отношения“*

*Стопанска академия „Димитър А. Ценов“ - Свищов*

### Въведение

През ХХІ век можем да говорим за значителен ръст в интеграционните процеси в международното икономическото пространство, което води до силното размиване на границите между страните и увеличаване на взаимосвързаността им. През новото столетие интеграционните процеси се разпространяват не само териториално, но и в практически всички области на световната икономика – производството на стоки и услуги, търговията, валутно-кредитните отношения, както и в информационната система, науката, културата и други. Успоредно с тяхното протичане в международното икономическо пространство се развиват и други процеси отчитащи запазилата се и задълбочаващата се нееднородност между държавите, а именно процесите на диференциация. И наистина докато процесът на интеграция може да бъде представен като движение от множеството към единичното, то диференциацията от друга страна е път от цялото към структурираното и разграничаването между елементите.

**Обект** на статията е процесът на диференциация в международното икономическо пространство

**Предмет** са теориите за диференциацията на страните въз основа на икономическото им развитие

**Целта на статията** е анализ на съществуващите в международното икономическо пространство теории за диференциацията на страните и извеждане на допирните точки между тях.

## **1. Същност на процеса на диференциация и съвременните му измерения**

Самият термин диференциация произлиза от латинската дума *differentia*, която буквално означава различие<sup>1</sup>, а по ясно определение на самият процес може да бъде даден благодарение на Василенко: „разсредоточване и разсейване, разрязване и разделение на единното икономическо пространство, характеризиращи процеса на разделение на дадена територия на отделни групи (отличаващи се една от друга) по икономическите и социалните си условия на живот”<sup>2</sup>.

В международната икономическа система условно диференциацията на страните се извършва чрез класификацията им в зависимост от различни икономически индикатори. Като страните могат да бъдат групирани въз основа на пет основни групи критерии:<sup>3</sup>

- 1) Ниво на икономическо развитие, включващо - абсолютен обем на БВП; БВП на глава от населението; среден доход на глава от населението; индекс на човешкото развитие; темп и тип на икономическият риск и др.;
- 2) Ниво на развитие и характер на външноикономическите връзки, определящи се от: делът на експорта на наукоемки продукти; делът на експорта на суровини; делът на експорта на стоки от обработваемата промишленост; степента на откритост на икономиките; экспортната квота; обемът на експорта на глава от населението; делът в световният експорт и др.;
- 3) Икономическа свобода на страните, включващи повече от 50 критерия, в девет отделни категории : търговска политика; облагане с данъци; кредитно-финансова политика; приток на капитал и чуждестранни инвестиции; банкова политика; контрол

---

<sup>1</sup> Райзберг, Б. А., Лозовский, Л.Ш., Стародубцев, Е.Б. *Современный экономический словарь*, 2-е изд., М., ИНФРА-М, 1999, с. 120

<sup>2</sup> Василенко, В.Н. Экономико – правовые проблемы развития территориальных систем, научный журнал Экономика и право, №2, 2009, с. 8

<sup>3</sup> Борисова, Л. М., Грошева, Т. А., Ермушко, Ж. А. *Мировая экономика. Внешнеэкономическая деятельность*, ТПУ, Томск, 2007, с. 13

над заплатата; контрол на цените; право на собственост; регулиране и мащаби на „сивият сектор” и др.;

4) Ниво на задлъжнялост на страните

5) Численост на населението и размер на територията

Вниманието е силно съсредоточено върху икономическото развитие на страните в международното пространство, спрямо което едно от най-често използваните деления е на развити и развиващи се държави. Разпределението им в едно от двете направления е в голяма степен относително, тъй като отделните автори влагат в тази класификация на страните набор от различни признаци. Въпреки това можем да изведем основните характеристики, които притежават развиващите се страни, като: „ниска степен на индустриализация на икономиката (преобладаващ дял на първичния сектор в националното стопанство). В тези държави обикновено се наблюдава ниско равнище на доходите на човек от населението, ниско равнище на образование и достъп до здравни услуги, експортът им е слабо диверсифициран и се състои предимно от селскостопански продукти и природни ресурси, а вносът – предимно от промишлени стоки.”<sup>4</sup>. В резултат на това можем да кажем, че развитите страни от своя страна са: държави с високо ниво на индустриализация и силно диверсифициран експорт, характеризиращи се с високо равнище на доходите на човек от населението, високо равнище на образование и достъп до здравни услуги.

А днес за основни могат да се приемат класификациите дадени от утвърдените световни организации като Организацията на обединените нации, Световната банка, Международният валутен фонд и др. В групирането на страните при всяка една от тях се забелязват значителни разлики в две основни направления:

- различните показатели, които използва всяка една от тях, като: БВП по паритет на покупателна способност, БНД на глава от населението, ИЧР, численост на населението, нетната търговска позиция и др.

---

<sup>4</sup> Дамянов, Ат., Спиридонов, Ив., Захариева, Г., Саркисян, К., Стефанов, Г. Международна икономика, Фабер, 2011, с. 194-195

- различните по състав и брой държави-членки (примерно: Световната банка има 180 страни-членки<sup>5</sup>, МВФ - 188<sup>6</sup>, а най-голям брой има ООН с 193 членки<sup>7</sup> и др.)

Съществуващата диференциация между държавите въз основа на разликата в икономическото им развитие можем да намерим още в историческото минало и създадените от различните автори теории по този повод. За по ясно обясняване на процеса на диференциация в международното икономическо пространство ще се спрем на основните и по значимите от тях.

## **2. Теории, свързани с диференциацията на страните спрямо тяхното икономическо развитие.**

През годините процесът на диференциация в международното икономическо пространство е разглеждан от представители на различни течения в икономиката, като нашето внимание ще се спре на някои от основните от тях: Теорията на зависимостта и Системната теория.

Теорията на зависимостта се заражда през 50-те години на XX век, когато двамата икономисти, представители на структурализма - Раул Пребиш и Ханс Сингър насочват вниманието си към растящата поляризация в икономическите отношения между индустриално развитите страни, които те наричат „център” и по слабо развитите държави - „периферия”. В основата на изведената от авторите „хипотеза Сингър-Пребиш” стои виждането, че в дългосрочен план ще се наблюдава увеличаване на износа на суровини от „периферията” към „центъра”, за сметка на съхраняващото се ниво на изнасяните от „центъра” промишлени стоки. Това според тях се дължи на два основни факта:

- До „периферията” не могат да достигнат ползите от увеличилата се производителност, която генерират индустриално развитите страни от „центъра” в резултат на достигнатият от тях технически напредък.

<sup>5</sup> World Bank, <http://www.worldbank.org/en/country>

<sup>6</sup> International Monetary Fund, <https://www.imf.org/external/np/sec/memdir/memdate.htm>

<sup>7</sup> United Nations, <http://www.un.org/en/members/index.shtml#text>

- Разликата в еластичността на търсенето на изнасяните от „центъра” и „периферията” стоки, която е в полза на индустриално развитите страни, които генерират печалба в резултат на добавената стойност, която имат експортираните от тях промишлени стоки.

Основополагащото тук е не само експлоатацията над „периферията” от „центъра”, а и нееквивалентността в търговията помежду им. Друга причина за съществуващата разлика в търговията между двете условно обособени групи страни се крие в „разликите в стандарта на живот на масите на едните и другите, и явни несъответствия между способността им за натрупване на капитал, тъй като маржът на спестяване зависи главно от повишаването на производителността”<sup>8</sup>.

Следващият икономист разглеждащ Теорията на зависимостта е американския неомарксист П. Баран в труда му от 1957 г. „The Political Economy of Growth”<sup>9</sup>. Теоретичното разглеждане на недоразвитостта на П. Баран е сравнително класическо, виждайки основата на растежа и развитието на дадена страна в големината и начинът, по който използва излишъка на продукцията си. Според него съвременният капиталистически свят се състои от два сектора – единият, който създава развитите страни, а другият, който е виновен за слаборазвитите страни. Теорията му се характеризира с концентрацията на продукция и от там икономическо развитие в страните от „центъра”, докато при „периферните” страни се наблюдава трайно установяване на зависимост към разпределението на излишъка от продукцията на развитите страни. При държавите от „периферията” според П. Баран се наблюдава слабо развит промишлен сектор, за сметка на селскостопанския сектор. Всичко това води до експлоатацията на „центъра” над „перифериите”, което силно затруднява последните да променят своята икономическа позиция в международните икономически отношения.

<sup>8</sup> Prebisch, R., United Nations Department of Economic Affairs, Lake Success, New York, 1950, p. 1-2

<sup>9</sup> Baran, Paul A., The Political Economy of Growth Monthly Review Press, New York. Review, 1957

Разглеждането на теорията на зависимостта на Андре Гундер Франк<sup>10</sup> също цели обясняването на това социално и икономическо неравенство между страните и причините за задълбочаването му. Според неомарксиста А. Франк разликите между страните в международното икономическо пространство се дължи на определени икономически фактори и процеси, а основният механизъм способстващ за развитието на експлоатацията на отделните държави е международният стокообмен, които извършват помежду си. А. Франк условно дели страните в света на „метрополии“ – богати и силни страни и на „сателити“ – страните от „третия свят“ или не до там развитите страни. Според него основната причина за причисляването на определени държави към групата на „сателитите“ се крие в историческото им минало, където те дълги години са били под колониална зависимост. Като освен това А. Франк изтъква едни от характерните черти на държавите „сателити“, които са: специализацията им главно в производството на селскостопански продукти и/или богатството им на природни ресурси. Една от хипотезите и част от решението за премахването на създалата се неравнопоставеност, които извежда А. Франк е, че развитието на „сателитите“ би било възможно само ако „връзките с техните метрополии станат по слаби“<sup>11</sup>.

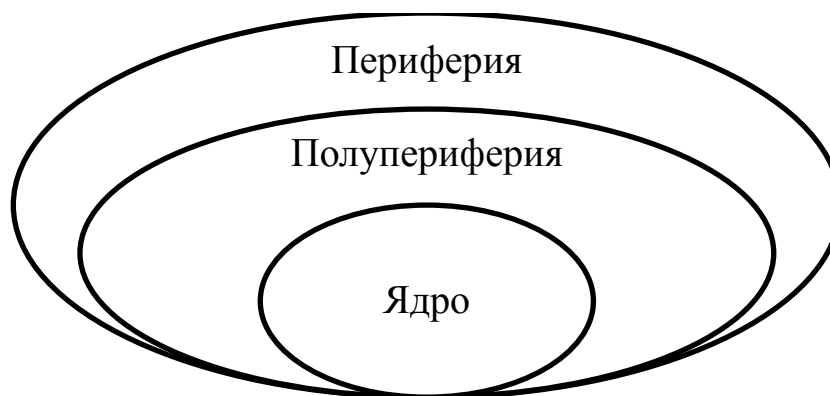
В периода 60-те-70-те години на 20 век<sup>12</sup> на основата на съществуващата теория на зависимостта друг неомарксист И. Валерщайн разработва Системната теория . Тя разглежда светът в неговият широк смисъл като система, в която страните се класифицират спрямо нивото им на социално и икономическо развитие. Въз основа на това И. Валерщайн дели държавите в три основни групи: „център“(ядро), „полупериферия“ и „периферия“ Фигура 1.

---

<sup>10</sup> Черных, И.А., Теории международных отношений: учебное пособие, Алматы „Казак университеті“ 2009, с. 116

<sup>11</sup> Frank, A. The development of underdevelopment, New York: Monthly review press, 1966, p. 32

<sup>12</sup> Burchill , S., Linklater, A., Devetak, R., Donnelly, J., Paterson, M., Smit, Ch., True, J., Theories of international relations 3rd ed., Palgrave macmillan, New York, 2005, p. 123



Фигура 1. Структура на международните отношения между страните според И. Валерщайн

Към групата на „ядрото“ спадат най-развитите държави, които имат водеща роля в производството, търговията, финансите и технологията, тяхното развитие става за сметка на страните от останалите образувания. В „полупериферията“ се включват по-малко развитите страни, които притежават характеристики както на централните зони, така и на периферните. Те служат за буфер и спомагат за взаимодействието между „центъра“ и „периферията“. Те биват както експлоатирани (от „ядрото“), така и експлоатиращи („периферията“). Те не могат да се причислят към центъра, въпреки тяхната диференцирана икономика, развито производство и концентрацията в тях на капитал, но са сравнително по близки до развитие до центъра от колкото до страните от периферните зони. Според И. Валерщайн полупериферните зони притежават и друга специфична роля в системата - те спомагат за отклоняване на политическият натиск и конфликтите, които могат да се породят между периферията и ядрото. Това способства за съхраняването на структурата на неравенство между трите условни образувания. В периферията са позиционирани най-слабо развитите страни като страните от „третия свят“. Те снабдяват страните от „центъра“ със суровини на занижени цени, в резултат на което се наблюдава процъфтяване на „центъра“ за сметка на държавите от „периферията“. В така изведената теория се наблюдава непрекъснатата борба за промяна в йерархическата ситуация, в която се намират „периферията“ и „полупериферията“ спрямо „центъра“, и борбата

на „центъра“ да запази своето статукво. Тази структура на „ядро“, „полупериферия“ и „периферия“ е детерминирана, но в настъпващите икономически, социални, политически промени може да доведе до движението на страните през различните нива, самите държави според И. Валерщайн не принадлежат на точно определена от изведените от него групи.

Между разгледаните по горе теории от Р. Пребиш, Х. Сингър, П. Баран, А. Франк и И. Валерщайн съществуват определени допирни точки, които можем да открием с помощта на изведените в Таблица 1 основни характеристики, които те притежават.

Таблица 1. Сравнение на теориите за диференциация между страните

	Теория на зависимостта			Системната теория
<b>Автори</b>	Р. Пребиш и Х. Сингър	П. Баран	А. Г. Франк	И. Валерщайн
<b>Период на възникване</b>	50-те години на XX век	50-те години на XX век	60-70-те години на XX век	60-70-те години на XX век
<b>Икономическа школа</b>	Структурализъм	Неомарксизъм	Неомарксизъм	Неомарксизъм
<b>Деление на държавите</b>	Център и периферия	Център и периферия	Метрополии и сателити	Център, полупериферия и периферия
<b>Предпоставки за зараждане и задълбочаване на процесът на диференциация</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Разлика в икономическото развитие.</li> <li>– Технологичният напредък на „центъра“</li> <li>– Износът на суровини от „периферията“ към центъра</li> <li>– Нееквивалентна търговия</li> <li>– Експлоатация на центъра над „периферията“</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Разлика в икономическото развитие</li> <li>– Концентрация на продукцията в „центъра“</li> <li>– Зависимостта на „периферията“ от разпределението на излишъка от продукцията на „центъра“.</li> <li>– „Периферията“ слабо развит промишлен сектор, за сметка на</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Разлика в икономическото развитие</li> <li>– Държавите от „периферията“ се характеризират с колониална зависимост, развит земеделски сектор, надареност със суровини.</li> <li>– Външната търговия е основен механизъм</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Разлика в икономическото развитие</li> <li>– Технологичен, производствен, търговски, финансов напредък на „центъра“</li> <li>– Износът на суровини от „периферията“ към „центъра“</li> <li>– Експлоатация на „центъра“ над „периферията“ и</li> </ul>



		селскостопански я сектор – Експлоатация на „центъра“ над „периферията“	– Експлоатация на „центъра“ над „периферията“	„полуперифери ята“ – Появата на експлоатация на „полуперифери ята“ над „периферията“
--	--	---	--	---

Въз основа на Таблица 1 можем да отбележим, че независимо от факта, че Р. Пребиш, Х. Сингър и П. Баран са представители на различни течения в икономиката, разглежданата от тях теория на зависимостта дели страните на „център“ и „периферия“. Докато през следващият период 60-те-70-те години на ХХ век икономиста неомарсист А. Г. Франк групира държавите по нов начин - на „метрополии“ и „сателити“, а в изведената Системна теория от И. Валерщайн се въвежда и трета група от държави-„полупериферия“, преследваща повече политически, а не икономически цели.

В обобщение бихме могли да кажем, че характеристиките, които присъстват и при двете теории разгледани от Р. Пребиш, Х. Сингър, П. Баран, А. Франк и И. Валерщайн свързани с процесът на диференциация между държавите са следните:

- ✓ Икономическото развитие на отделните страни е основна предпоставка за класификацията им в отделни групи в съществуващото международно икономическо пространство.
- ✓ Нееквивалентност в търговията – изразяваща се във влошаващи се условия за търговия на страните-износителки на необработени суровини в сравнение с растящите благоприятни условия за страните-износителки на промишлени стоки.
- ✓ Разликата в технологичният напредък – достигнатият технически напредък в дадена страна генерира положителни ефекти върху икономиката ѝ и способства за увеличаването на конкурентоспособността ѝ във външноикономическите отношения с останалите държави.

Изведените по горе допирни точки в теориите днес могат да служат като основни индикатори за развиващият се процес на диференциация в международното икономическо пространство и най-вече приложимостта им за установяването и задълбочаването му в част от елементите в самото международно икономическо пространство, каквито са отделните регионални интеграционни обединения.

### **Заключение**

По своята същност процесът на диференциация, както е видно от съществуващите различни теории и класификации, е напълно естествено протичащ процес в международното икономическо пространство, независимо от това задълбочаването му може да има отрицателни последици. И ако в цялостен аспект влиянието му върху световната икономическа система не би довело до крайности, то въздействието му върху определени елементи като например регионалните интеграционни обединения може да е пагубно. В резултат на усилването на процеса на диференциация в дадено регионално интеграционно обединение може да се наблюдават затруднения при провежданите общи политически, социални и икономически действия на цялото или до големи крайности като - регионални кризи и междурегионални конфликти, и дори до развитието на процеса на дезинтеграция и разпадането на регионалното интеграционно обединение. Интерес за бъдещата работа би представлявал анализът на процесът на диференциация в определено регионално интеграционно обединение - предпоставките за задълбочаването му и начините за овладяването му.

### **Използвана литература:**

1. Бабурина Н. О, Концепции экономической глобализации, журнал Финансы и кредит 34, 2009
2. Борисова, Л. М., Грошева, Т. А., Ермушко, Ж. А. Мировая экономика. Внешнеэкономическая деятельность, ТПУ, Томск, 2007

3. Василенко, В.Н. Экономико – правовые проблемы развития территориальных систем, научный журнал Экономика и право, N2, 2009
4. Вахрушев, Ю.П. Основы теории международных отношений,: учебно – методический комплекс.3-е издание, преработанное и дополненное, БГУЭП, Иркутск, 2008
5. Виктория Притула – Сутн ість і взаємозв'язок інтеграції та диференціації у контексті філософського управління складними системами, Теоретико – методологічні і науково-практичні засади інвестиційного, фінансового та облікового забезпечення розвитку економіки:матеріали міжнар. наук. – практ. Інтернет-конф. 15-16 листопада, Тернопіль, Крок, 2011
6. Дамянов, Ат., Спиридонов, Ив., Захариева, Г., Саркисян, К, Стефанов, Г., Международна икономика, Фабер, 2011
7. Пенчева Е. , Теория на международните отношения – правни и нравствени аспекти, София, 2006г., ARS
8. Райзберг, Б. А., Лозовский, Л.Ш., Стародубцев, Е.Б. Современный экономический словарь, 2-е изд., М., ИНФРА-М
9. Хисбулатов, Р. И. , Мировая экономика и международные экономические отношения, Гардарики, Москва, Част 1, 2006
10. Цыганков, П.А.,Теория международных отношений, изд. Гардарики ,Москва, 2004г
11. Черных, И.А., Теории международных отношений: учебное пособие, Алматы „Казак университеті”, 2009
12. Чечурина, М. Н. Международная интеграция и международные организации, изд- во МГТУ, Мурманск, 2012
13. Baran, Paul A. ,The Political Economy of Growth Monthly Review Press, New York. Review, 1957
14. Burchill , S., Linklater, A., Devetak, R., Donnelly, J., Paterson, M., Smit, Ch., True, J., Theories of international relations 3rd ed., Palgrave macmillan, New York, 2005

15. Frank, A. The development of underdevelopment, New York: Monthly review press, 1966
16. International Monetary Fund, <https://www.imf.org/external/np/sec/memdir/memdate.htm>
17. Larsen, U.S, Teori og metode I statsvitenskap, Fagbokforlaget, , Bergen 2003
18. Prebisch, R. ,United Nations Departament of Economic Affairs, Lake Success, New York, 1950
19. United Nations, <http://www.un.org/en/members/index.shtml#text>
20. World bank, <http://www.worldbank.org/en/country>

## ИНВЕСТИРАНЕ ЧРЕЗ СТРУКТУРИРАН ДЕПОЗИТ В КОМПАНИИ ОТ СЕКТОРА НА ВЪЗОБНОВЯЕМИТЕ ЕНЕРГОИЗТОЧНИЦИ

**Иван Василев Иванов**

*Катедра „Международни икономически отношения“*

*Стопанска академия „Димитър А. Ценов“ - Свищов*

### **1. Въведение в проблема и цел на разработката**

Във фокуса на инвеститорите все по-често попадат компании от сектора на възобновяемите енергоизточници (ВЕИ), като интересът към акциите на тези компании осезаемо се засилва. Освен професионалните инвеститори, все повече хора със свободни средства проявяват интерес към такива инвестиции, но липсата им на опит на капиталовите пазари, както и споменът за борсовият срив от 2008 г. ги правят по-предпазливи и негативни към поемане на риск. За тези хора, удачен вариант на инвестиция може да представлява структуриран депозит, фокусиран в акции на компании от ВЕИ сектора.

**Целта** на настоящата статия е да се предложи вариант на структуриран депозит, носещ допълнителна доходност, обвързана с представянето на акциите на компании от ВЕИ сектора. **Обект** на изследването е инвестиционният продукт структуриран депозит, а **предмет** е избран индекс върху акциите на ВЕИ компании, с който ще бъде структуриран депозитът. **Методиката на изследване** включва сравнителен анализ на два борсово търгувани фонда (ETF) и един индекс, свързани с акции на компании от ВЕИ сектора и избор на един измежду тези финансови активи, с който ще бъде структуриран продуктът посредством определена система за оценка. След изборът на инвестиционна компонента ще бъде определен матуритетът на продукта, както и начинът на изчисляване на доходността му.

## **2. Същност на структурираните депозити**

Структурираният депозит е продукт, който предполага по-висока степен на сложност по отношение на ценообразуването и управлението му. В традиционните финансови пазари, структурираните продукти обикновено се класифицират като „екзотични“ дериватни инструменти.<sup>1</sup>

Структурираните депозити са инвестиционен продукт с фиксиран срок, състоящ се от гарантирана главница, фиксирана лихва и плаваща премиална лихва (премия). Премията на продукта зависи от представянето на инвестиционната компонента (активът, който стои зад срочния депозит) и се начислява най-често на падеж. Инвестиционната компонента представлява рисковата инвестиция целяща да донесе доходност по продукта съизмерима с доходността на капиталовите пазари. Обикновено това е опция върху избран финансов актив, като например базови суровини – злато, петрол, мед, акции на публични компании, борсови индекси, взаимни фондове, борсово търгувани фондове (ETF) и др. Фиксираният срок на този тип продукти е обикновено между една и пет години.

За разлика от инвестиция на капиталовите пазари при структурираните депозити инвестираната сума не може да бъде загубена, като в същото време се предоставя възможност за постигане на доходност по-висока от тази по стандартните депозитни продукти и нискорисковите взаимни фондове.

### **а) Избор на инвестиционна компонента**

Инвестиционната компонента е най-важната част от всеки един структуриран депозит и нейното правилно подбиране определя успеха на продукта. При избора на инвестиционна компонента разгледах редица индекси и борсово търгувани фондове (ETF), включващи акции на компании от ВЕИ сектора, като сред основните критерии за първоначална селекция бяха ликвидност и пазарна капитализация. За обстоен анализ се спрях на следните три варианта:

#### **1. Powershares WilderHill Clean Energy (PBW)**

---

<sup>1</sup> Fiorenzani, Stefano, Ravelli S., Edoli E. The handbook of energy trading, 2012 John Wiley & Sons Ltd, p.131

2. iShares Global Clean Energy ETF (ICLN)
3. European Renewable Energy (Bloomberg: ERIX) на SOCIETE GENERALE.

Powershares WilderHill Clean Energy и iShares Global Clean Energy ETF са два от борсово търгуваните фондове в света с фокус върху ВЕИ сектора с много висок дневен търговски обем, както с най-голяма пазарна капитализация. Фондовете се мениджират от две от най-големите компании управляващи борсово търгувани фондове в световен мащаб ProShares и iShares.

European Renewable Energy (ERIX), представлява индекс, управляван от SOCIETE GENERALE, която е един от основните играчи на пазара със структурирани продукти, осигуряваща отлична ликвидност и добри условия при структуриране. Доходността на трите индекса е както следва:

Таблица 1. Доходност и коефициент на Шарп към 31/08/2016

Индекс/ ETF	Тикер	доходност към 31/08/2016				Коеф. на Шарп (3 г.)
		От началото на годината	1 г.	3 г.	5 г.	
Powershares WilderHill Clean Energy	PBW	-16.88%	-20.17%	-12.12%	-12.91%	-0.34
iShares Global Clean Energy ETF	ICLN	-4.15%	-0.14	11.56%	-18.57%	0.27
EUROPEAN RENEWABLE ENERGY	ERIX	0.78%	20.82%	91.24%	74.17%	0.99

Източници: Bloomberg - [www.bloomberg.com](http://www.bloomberg.com) данни в периода 31/08/2011 – 31/08/2016;

<https://www.ishares.com/us/products/239738/ishares-global-clean-energy-etf>

За да изберем индекс, ще създадем система на оценка, основана на доходността за следните периоди: от началото на годината (YTD), за 1, 3 и 5 години. Всеки индекс ще получи точки за реализирана доходност през съответният период – 0.5 т. за реализирана доходност от началото на годината, 1 т. за последната 1 година 3 т. за 3 години и 5 т. за 5 години. При отрицателна доходност през съответният период точки не се присъждат.

За да бъде системата ни за оценка релевантна е необходимо да въведем и критерий свързан с измерване на рискът от инвестицията. Сред най-често използваните инструменти за измерване на риска е коефициентът на Шарп. Коефициентът на Шарп (Sharpe ratio) е показател, който съпоставя постигнатата доходност от управлението на инвестиционен портфейл и поетия риск за постигане на тази доходност. При конструиране на показателя е залегнало схващането, че е оправдано инвестиционен риск да се поема само за реализиране на доходност, превишаваща т.нар. безрискова доходност. Математически коефициентът на Шарп представлява отношение на постигнатата доходност над безрисковата (т.нар. рискова премия) към стандартното отклонение на доходността, т.е. коефициентът на Шарп показва размера на полученото възнаграждение (рискова премия) за единица поет риск. При сравняване на инвестиции с различни стойности на коефициента на Шарп, фондът с по-висока стойност на коефициента осигурява по-висока доходност за единица риск. В нашата система за оценка ще включим коефициент на Шарп, изчислен на 3 годишна база и ще присъдим допълнително 5 т. на индексът с най-висока стойност на коефициента, 3 т. за класираният на второ място индекс и 1 т. за класираният на трето място. Ако стойностите на коефициента са отрицателни, точки не се присъждат.

На база така формулираната система за оценка (Таблица 2), най-много точки получава EUROPEAN RENEWABLE ENERGY – 14,5 точки, следван от iShares Global Clean Energy ETF с 6 точки и Powershares WilderHill Clean Energy Portfolio с 0 точки.



Таблица 2. Система за оценка

Индекс/ ETF	тикер	оценка към 31/08/2016				Коеф. на Шарп (3г.)	Обща оценка
		От началото на годината	1 г.	3 г.	5 г.		
Powershares WilderHill Clean Energy Portfolio	PBW:US	0	0	0	0	0	0
iShares Global Clean Energy ETF	ICLN:US	0	0	3 т.	0	3	6 т.
EUROPEAN RENEWABLE ENERGY	ERIX	0.5	1 т.	3 т.	5 т.	5 т.	<b>14.5 т.</b>

Използвайки тази опростена система за оценка, изборът на инвестиционна компонента неоспоримо ще бъде EUROPEAN RENEWABLE ENERGY (ERIX), като не се налага залагане на допълнителни критерии, тъй като няма дублиране на резултатите.

### **б) Характеристики на индекса „EUROPEAN RENEWABLE ENERGY (ERIX)“**

Индексът „ERIX“ следва представянето на десет публични европейски компании от сектора на възобновяемите енергоизточници, които оперират поне в един от следните клъстери: био горива, геотермална, морска, слънчева, водна и вятърна енергия. Компаниите в индексът се преразглеждат на всеки шест месеца, като от най-големите по пазарна капитализация европейски компании в сектора се избират десетте с най-високи приходи за последното шестмесечие<sup>2</sup>. Съставът на индексът, както и теглата на компаниите в него към 31/08/2016 е представен в таблицата по-долу.

Таблица 3. Компании, включени в индекса „ERIX“ към 31/08/2016

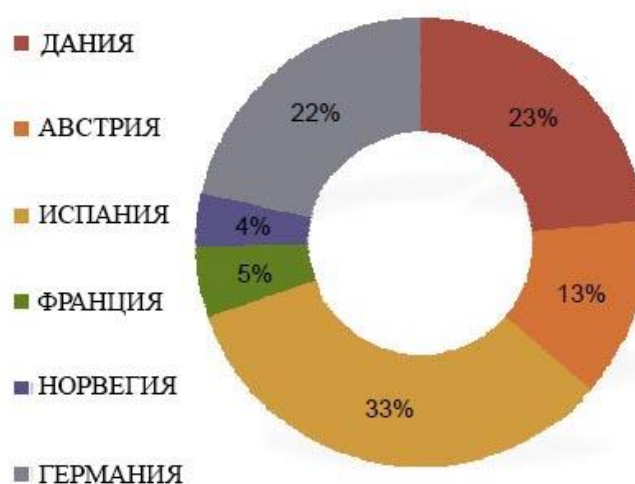
Компания	Държава	ISIN код	тегло (%)
VESTAS WIND SYSTEMS A/S	Дания	DK0010268606	23,39%
GAMESA CORP TECNOLOGICA	Испания	ES0143416115	22,74%

<sup>2</sup> European Energy Index Monthly Report 31/08/2016

VERBUND AG	Австрия	AT0000746409	12,96%
NORDEX SE	Германия	DE000A0D6554	10,58%
EDP RENOVAVEIS SA	Испания	ES0127797019	10,53%
ALBIOMA SA	Франция	FR0000060402	5,16%
VERBIO VEREINIGTE BIOENERGI	Германия	DE000A0JL9W6	4,28%
SCATEC SOLAR ASA	Норвегия	NO0010715139	3,79%
SOLARWORLD AG	Германия	DE000A1YCMM2	3,51%
SMA SOLAR TECHNOLOGY AG	Германия	DE000A0DJ6J9	3,07%

Източник: *European Energy Index Monthly Report 31/08/2016*

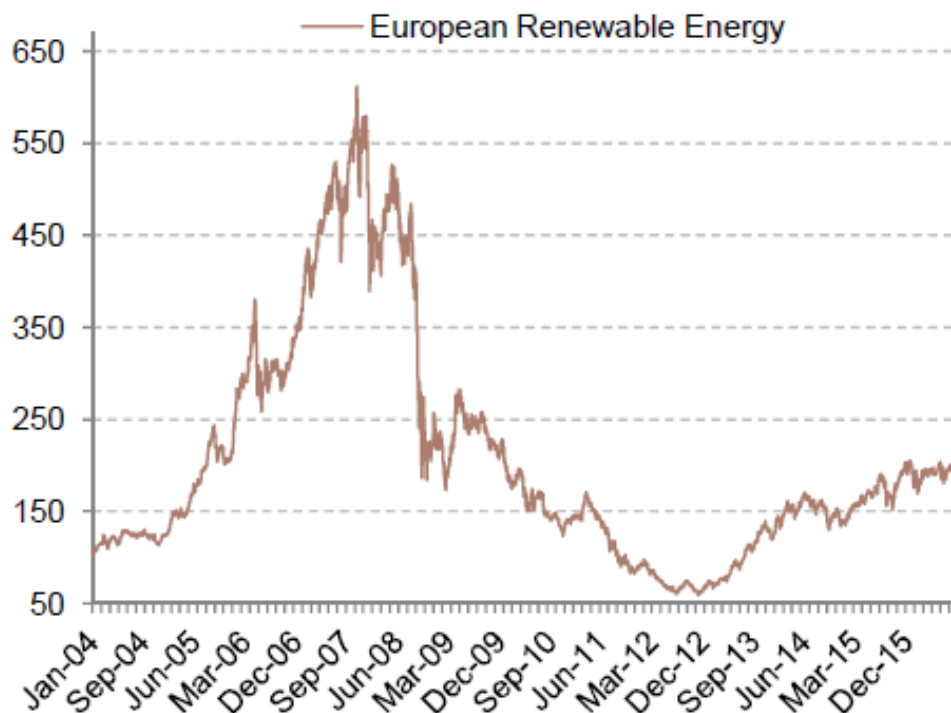
По отношение на структурата на индексът по географски признак, най-високо тегло имат компаниите от Испания (33%), следвани от Дания (23%), Германия (22%), Франция (5%) и Норвегия (4%).



Фигура 1. Географска структура на индекса „ERIX”

Източник: *European Energy Index Monthly Report 31/08/2016*

Индексът реално е активен от 13/10/2005 г. , а е тестван от 01/01/2004 г. Графиката по-долу показва историческото му представяне от м. януари 2004 до сега:



Фигура 2. Историческо представяне на индекса „ERIX”

Източник: European Energy Index Monthly Report 31/08/2016

От графиката може да бъде направен извод, че индексът е далеч от нивата си преди сривът на капиталовите пазари от 2008 г. , но от 2012 г. се наблюдава устойчив положителен тренд, за който говори внушителната доходност за последните 3 години.

Таблица 4. Доходност на индекса “ERIX” към 31/08/2016

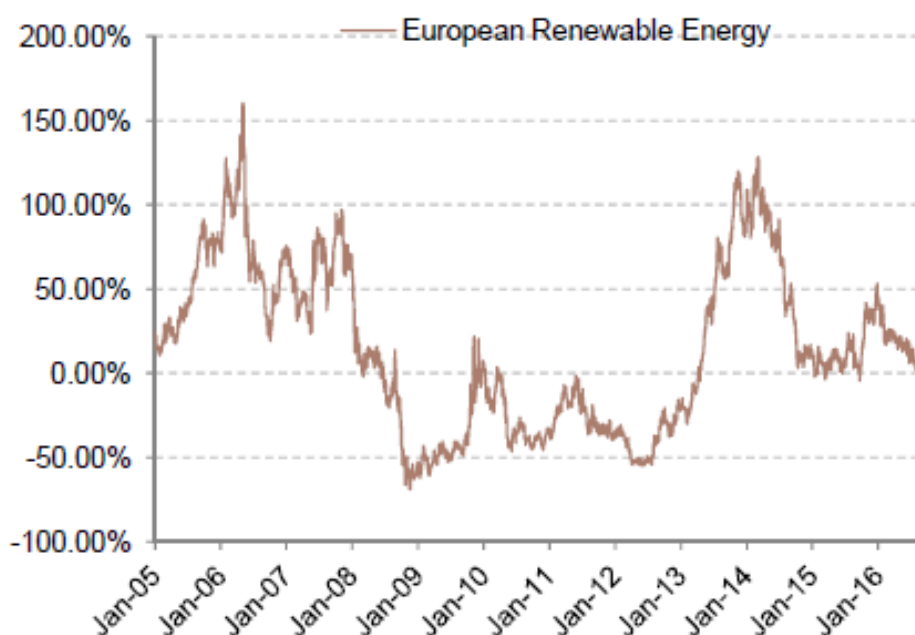
доходност с натрупване	1 месец	1 година	3 години	от 01/01/2004
	3.65%	20.82%	91.24%	-6.21%
анюализирана доходност	1 година	3 години	5 години	от 01/01/2004
	20.82%	24.13%	11.74%	-0.59%

Източник: European Energy Index Monthly Report 31/08/2016

Възможността за реализиране на висока доходност винаги е съпроводена от поемането на по-висок риск. Индексът е имал периоди на значителни повишения, както и на значителни спадове, като директната инвестиция в него е съпроводена с поемането на значителен инвестиционен

риск. По-точна представа за инвестиционният риск може да се получи от Фигура 3 представляваща графика на доходността на индексът при едногодишна инвестиция (1 year rolling return ). В разглеждания период от м. януари 2005 г. до сега се виждат периоди в които е постигана завидната доходност от над 150% за една година, но в същото време и периоди в които е реализирана загуба от над 50%.

### 1Y-rolling return



Фигура 3. Възвращаемост на индекса „ERIX” при едногодишна инвестиция

Източник: *European Energy Index Monthly Report 31/08/2016*

### в) Определяне на останалите параметри на структурираният депозит

След като избрахме инвестиционната компонента, остава да фиксираме и останалите параметри на депозита. Всеки структуриран депозит има търговско наименование, което обикновено е свързано с активът, който стои зад депозита. Смятам за уместно, търговското наименование на нашия структуриран депозит да бъде **Зелена енергия**, което определено отговаря на профила на компаниите в които инвестира.

С оглед на това, че индексът "ERIX" представлява инвестиция със значителен риск, висока волатилност и е съставен на 100% от акции на компании, е необходимо фиксираният срок на структурираният депозит да бъде по-дълъг или над 5 години. Практиката до момента показва, че структурирани депозити с 5 годишен матуритет са трудно продаваеми и за повечето клиенти това е прекалено дълъг срок. С цел да предоставим продукт, който да има възможност да предложи оптимални условия на клиента за реализиране на доходност и в същото време матуритетът му да не е прекалено дълъг или къс, моето предложение е продуктът да бъде 3 годишен.

При откриване на структуриран депозит инвеститорът е необходимо да се въведе такса за откриване на депозит, под формата на процент от депозиранията сума, която ще се използва за закупуване на инвестиционната компонента. В недалечното минало, когато банките предлагаха значителни лихви по депозитите, нямаше нужда от въвеждането на такива такси, като за закупуването на инвестиционната компонента се използваше лихвата, която се начислява върху депозиранията сума. В сегашните условия на лихви по депозитите, близки до 0% без събиране на такива такси технически е невъзможно да се създават структурирани депозити без съучастие от страна на клиента. За 3 годишен продукт, разумна такса за откриване на депозит може да бъде в размер на 3%, като може да се представи на клиента като 1% на година. Въвеждането на по-висока такса за откриване на депозит определено би ни позволила да структурираме продукти с възможност за реализиране на по-висока доходност и по-изгодни инвестиционни условия, но в същото време няма да се приеме добре от страна на повечето клиенти.

Ако закупим за 3% от сумата на структурирания депозит индексът "ERIX", то ние ще имаме експозиция от 3% в представянето на този индекс, или ако индексът нарасне с 30% за този период, ние ще имаме допълнителна доходност на структурирания депозит от 0.9%, която за 3 годишен инвестиционен продукт не е особено привлекателна.

С цел създаване на продукти с по-атраktivни условия, при структуриран депозит „Зелена енергия“ ние не закупуваме директно индексът „ERIX“, а 3 годишна европейска кол опция върху същият индекс, ексклузивно издадена за нас от инвестиционна банка - партньор. Кол опцията е дериват, който дава възможност на купувача да продаде активът, който стои зад опцията на определена цена и на определена бъдеща дата<sup>3</sup>. Цената на опцията е в пъти по-малка от стойността на базовия актив (индексът “ERIX”). За илюстрация можем да кажем, че ако цената на една такава опция (1 контракт) е 3 000 евро, реално получаваме експозиция към индексът “ERIX” за 50 000 евро. Ако се върнем на предходния пример с 30% доходност на индексът, то в нашия случай, ние ще реализираме при упражняване на опцията доходност от 30% не върху 3 000 евро, а върху 50 000 евро, или 15 000 евро. Иначе казано, ако закупим кол опция върху индексът “ERIX” за 3% от сумата на структурирания депозит, то премиалната лихва на структурирания депозит ще бъде еквивалентна на 50% от положителното представянето на индексът или в конкретния пример ще имаме 15% доходност (премиална лихва). В случай, че индексът реализира загуба, ние няма да се възползваме от правото да упражним опцията и ще загубим инвестираната в опцията сума (начислената такса в размер на 3% при откриване на структурирания депозит). Въз основа на тези данни, можем да изведем формулата, по която се изчислява доходността (премията) на структурирания депозит. Формулата е както следва:

$$ENA = G \times \left( \frac{ERIX (final\_price)}{ERIX (initial\_price)} - 1 \right)$$

Където,

ENA = сума на влога

G = 50%

ERIX Initial\_Price – стойността на индексът в началото на периода

ERIX Final\_Price - стойността на индексът в края на периода

<sup>3</sup> Chance D., Analysis of Derivatives for the Chartered Financial Analyst Program, 2003 CFA Institute

### **Заклучение**

Чрез закупуване на структуриран депозит „Зелена енергия“ инвеститорите получават възможност за достигане на значително по-висока доходност от стандартните банкови депозити, чрез индиректно инвестиране в акции на водещи европейски компании от ВЕИ секторът, изразено в допълнителна доходност равностойна на 50% от положителното представяне на индексът “ERIX” за 3 годишния срок на депозита. Структуриран по този начин, депозитът представлява атрактивен начин за спестяване на клиенти, които искат да инвестират във компании от ВЕИ секторът, нямат опит на капиталовите пазари и в същото време не са склонни да поемат висок риск.

На практика рискът, който поема клиентът се състои основно в това, реализираната от продукта доходност да не може да компенсира начислената такса от 3% при откриване на депозита. Този риск сравнен с рискът от директна инвестиция в акции определено е незначителен на фона на доходността, която може да се реализира.

Продуктът е подходящ също така за професионални и институционални инвеститори, които търсят нискорискови продукти за диверсификация на своите портфейли и експозиция към ВЕИ секторът.

### **Списък на използваните източници:**

1. **Fiorenzani**, Stefano, Ravelli S., Edoli E. The handbook of energy trading, 2012 John Wiley & Sons Ltd
2. European Energy Index Monthly Report, 31/08/2016, Societe General Corporate and Investment Banking, Paris
3. **Chance** D., Analysis of Derivatives for the Chartered Financial Analyst Program, 2003 CFA Institute
4. <https://www.ishares.com/us/products/239738/ishares-global-clean-energy-etf>
5. Bloomberg - [www.bloomberg.com](http://www.bloomberg.com) - данни в периода 31/08/2011 – 31/08/2016

# ПЕРСПЕКТИВИ И ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА ПРЕД ЕВРОПЕЙСКАТА ИКОНОМИКА ПО ОТНОШЕНИЕ НА ТРАНСАТЛАНТИЧЕСКОТО ПАРТНЬОРСТВО

Десислава Димитрова Митева

*Катедра „Международни икономически отношения“*

*Стопанска академия „Димитър А. Ценов“ - Свищов*

## 1. Въведение и постановка на проблема

Икономическият пейзаж в днешни дни е променлив, трансформиращ се и преминаващ от една форма към друга. Затова в настоящото изследване ще разгледаме перспективите и предизвикателствата, пред които се изправят държавите в нуждата си от сформирани интеграционни обединения, каквито са регионалните търговски блокове и по-конкретно ще разгледаме значението на Трансатлантическо търговско и инвестиционно партньорство (ТТИП). Това регионално търговско споразумение (РТС), по което преговорите все още не са приключили, представлява проекция на сегашните търговски отношения между Европейския съюз (ЕС) и Съединени американски щати (САЩ). Въпреки че на този етап търговско-инвестиционните отношения между двете икономики са в процес на договаряне за осъществяване на проекта, изследователите квалифицират бъдещото споразумение като „търговско споразумение от ново поколение“<sup>1</sup>, което по своя характер е мега-регионално. По тази причина смятаме, че темата за необходимостта и предизвикателствата на ТТИП е актуална, още повече, че тя засяга и икономическите интереси на България, в качеството ѝ на член на ЕС.

В основата на всяко регионално търговско споразумение лежи стремежът към създаването на свободен пазар с перспектива за подобряване на взаимния достъп на производителите до пазарите на

---

<sup>1</sup> **Hamilton, D.**, America's Mega-Regional Trade Diplomacy: Comparing TPP and TTIP // The International Spectator Italian Journal of International Affairs, 2014.



партньорите, избягване на множеството ненужни бариери и спънки, което да доведе до стимулиране развитието на икономиките - членки. По тази причина ЕС се стреми към постигане на условия на търговия, по-благоприятни от тези в рамките на СТО въз основа на конкретни РТС. Към момента ЕС е страна по 37 действащи РТС<sup>2</sup> и същевременно е в процес на договаряне на още 14 подобни<sup>3</sup>. Интеграционната общност има сключени преференциални търговски договорености със страните от Средиземноморието<sup>4</sup>, но също така и със страните от Европейска асоциация за свободна търговия (ЕАСТ), Мексико, Чили и Южна Африка<sup>5</sup>. На фона на изложените факти може да се очаква, че Трансатлантическото търговско и инвестиционно партньорство ще бъде продължение на политиката на ЕС за търговска либерализация, заложената в посочените по-горе РТС. В същност за ЕС бъдещото споразумение със САЩ не е просто крачка в посока разширяване на търговската либерализация.

Разработката изследва появата и характера на РТС, прави сравнение между три големи регионални търговски блока, опитва се да покаже зависимостта между двете най-големи икономики в света, готвещи се да влязат в РТС от нов тип. Периметърът на изследването е сведен до анализиране на търговския потенциал от регионализацията.

В тази връзка определяме като *предмет* на разработката характера и начина на действие на мега-регионалното търговско споразумение ТТИП, стъпвайки на определеността на обикновените РТС. *Обект* са перспективите и предизвикателства към европейската икономика при реализиране на ТТИП. *Целта* на разработката е да се представи необходимостта от сключване на подобно споразумение от позициите на ЕС и да се даде оценка на перспективите и предизвикателства към европейската икономика в следствие на споразумението.

<sup>2</sup> По данни на Световната търговска организация, [https://www.wto.org/english/tratop\\_e/region\\_e/region\\_e.htm](https://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/region_e.htm), състояние: 10.07.2016 г.

<sup>3</sup> Пак там.

<sup>4</sup> Става дума за Евро-средиземноморски споразумения за асоцииране между ЕС и всяка от страните – Алжир (2005), Египет (2004), Израел (2000), Йордания (2002), Ливан (2002), Мароко (2000), Палестинска автономия (1997), Сирия (парафирано 2004), Тунис (1997).

<sup>5</sup> Министерство на икономиката и енергетиката, <http://old1.mee.government.bg/bg/themes/regionalni-targovski-sporazumeniya-na-es-348-330.html>, състояние: 01.08.2016 г.

## 2. Дизайн на регионалните търговски споразумения

Световната търговия през XXI век е много по-комплексна система, отколкото е била през миналия век и преди това. Съвременната търговия може да се определи като обвързване на производители според техните ключови компетенции, позволяващи интернационализация на веригите на доставка, или фрагментация.

Историята на РТС може ясно да се проследи от създаването на Общото споразумение за митата и търговията (ГАТТ), предшественик на днешната СТО. И в миналото и сега най-известните регионални споразумения включват ЕС или САЩ като страни - партньори. Те активно се стремят към осъществяване на такива споразумения.

Учени, работили в областта на регионализацията и РТС, описват етапите, през които минават РТС. Ричард Помфрит<sup>6</sup> откроява три вълни на регионализация след подписването на ГАТТ през 1947 г. *Първата вълна* на регионализация според него се случва между 1950 и 1960 г. Тази вълна е водена от Западна Европа, в рамките на която се създава митническият съюз, а заедно с това се създава комплексна мрежа от преференциални договорености с други търговски партньори.<sup>7</sup> Европейският митнически съюз се превръща в модел за част от развиващите се страни в Африка, Карибския басейн, Централна Америка и Южна Америка. Тези митнически съюзи, договорени между развиващите се страни не успяват, защото са базирани на регионална форма на заместване на вноса, което води до конфликт, защото всеки член иска регионален пазар за своите собствени неефективни отрасли, но не пожелава да купи скъпо или лошо качество на вносни стоки, произведени от техните партньори.

*Втората вълна* е иницирана през първата половина на 80-те години от Съединените Американски Щати, които считат принципа на ГАТТ за недискриминация като незадоволителен при развиване на търговските

<sup>6</sup> Вж. Pomfret, R., Regional Trade Agreements, 2005

<sup>7</sup> Към този момент създаваните преференциални търговски споразумения с не членове на ЕО са били в много отношения заместител на липсващата общата външна политика (някои са прелюдии към членство, други са поддържали специални отношения с бивши колонии и други подобни от Африка, Карибите и тихоокеанските икономики).

отношения със съседните икономики. По тази причина стартират преговори за свободна търговия в Северна Америка (НАФТА) в началото на 90-те години. Това съвпада и с проекта на Европейската общност през 1992 г. за завършване на вътрешния пазар на ЕС. Географският обхват е по-широк, отколкото в първата вълна. Резултатите от осъществилите се регионални търговски споразумения следват примера на тези от първата вълна. Партньорите не са склонни да предоставят на други партньори преференциален достъп до своите собствени защитени пазари.<sup>8</sup>

В началото на двадесет и първи век *третата вълна* от регионални търговски споразумения набира сила, водена от азиатските страни. Засилването на азиатската регионализация може да бъде датирана от периода след азиатската криза през 1997 г. Тогава азиатските страни правят опит за образуване на Азиатски валутен фонд, дори и паричен съюз. Дотогава те имат недотолкова успешен опит с регионалния блок АСЕАН. Това от своя страна през 1997 г. на кръга преговори на СТО в Сиатъл, САЩ, дава основание страните да призоват за нови подходи към либерализация на търговията в региона, както и в многостранното сътрудничество.<sup>9</sup>

Според проучване на Крауфорд и Фиорентино<sup>10</sup> от 2005 г. за регионалните търговски споразумения става ясно, че "между януари 2004 г. и февруари 2005 г. нови 43 регионални търговски споразумения са били регистрирани в СТО, като това е най-плодотворен период за стимулиране на регионалното търговско сътрудничество, записан в историята"<sup>11</sup>. Данните на СТО за периода 1948 – 2016 г. показват два съществени пика на сключване на РТС – пик през 2004 г. и пик през 2009 г. (*фигура 1*).

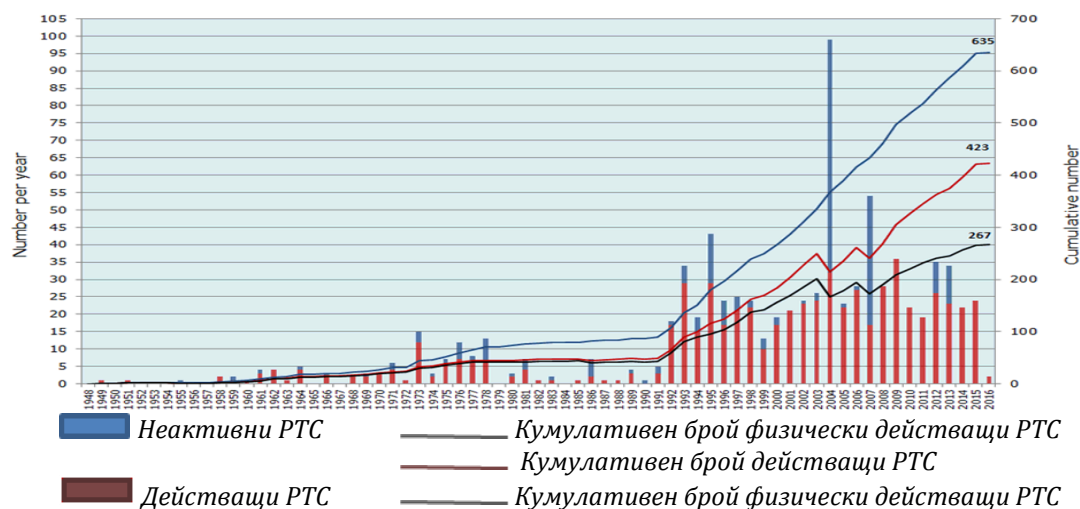
---

<sup>8</sup> Азиатските регионални търговски споразумения са особено неефективни. Двете най-големи икономики в Южноазиатската асоциация за регионално сътрудничество (SAARC) - Индия и Пакистан пречат на изпълнението на принципа на НОН една на друга. Организацията за икономическо сътрудничество (ECO) е в временно прекратяване, докато Иран е във война с Ирак. Повечето емпирични изследвания констатират минимални търговски ефекти за SAARC или ECO по времето на втората вълна на регионализацията.

<sup>9</sup> Вж. Pomfret, R., *Regional Trade Agreements*, 2005

<sup>10</sup> Вж. Crawford J., Fiorentino R., *The Changing Landscape of Regional Trade Agreements*, WTO Publications, 2005

<sup>11</sup> Пак там.



Фигура 1. Развитие на РТС в света в периода 1948-2016 г.

Източник: СТО: [https://www.wto.org/english/tratop\\_e/region\\_e/regfac\\_e.htm](https://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/regfac_e.htm)

Възможността, за по-голяма степен на търговска либерализация посредством РТС, е закодирана във философията на СТО. Тя изготвя „План за действие относно регионализацията на търговията“ (WTO Action Plan on Regionalism), който включва<sup>12</sup>:

- Приемане на детайлизирани правила за продължителността и обхвата на РТС;
- Създаване на консултативен център на СТО по въпросите за сключване на РТС между развиващите се страни;
- Приемане на нови целенасочени правила за реда на сключване на нови търговски споразумения и модифициране на условията на вече съществуващи;
- Хармонизиране на ключовите елементи на РТС;
- Спазване на принципа на „най-облагодетелстваната нация“ (НОН);
- Полагане на последващи усилия за намаляване на ставките в режима НОН, особено за стоки и услуги, които се търгуват в големи обеми.

По определение на СТО РТС са определени като реципрочни търговски споразумения между два или повече партньори, посредством

<sup>12</sup> Вж. **Baldwin R.**, Multilateralising Regionalism: Ideas for a WTO Action Plan on Regionalism, 2007

зони за свободна търговия или митнически съюзи. В контекста на СТО РТС имат по-общо и по-специфично разбиране:

- По-общото значение изхожда оттам, че страните, които влизат в такова споразумение не е необходимо да са разположени географски близо една до друга;
- По-специфичното значение следва от разпоредбите на СТО, които се отнасят конкретно до преференциалната търговска либерализация в рамките на РТС.

Днес регионалните търговски споразумения покриват повече от половината международна търговия и оперират заедно с глобалните многостранни споразумения в рамките на СТО. Обикновено РТС обхващат спектър от договорености, от малки промени в търговските преференции, до пълна гама на търговската интеграция. Оперирането на всички споразумения се определя от член XXIV<sup>13</sup> в устава на СТО (членът е приет още по времето на ГАТТ) и трябва да отговарят на разпоредбите в параграфи от 4 до 10. Този член освобождава страните – членки от принципа на най-облагодетелстваната нация, като позволява третирането на взаимната търговия чрез рамката договорености в търговското споразумение между тях. Член XXIV постановява, че когато се създава зона за свободна търговия или митнически съюз, митата и другите търговски бариери трябва да се намалят или премахнат при една значителна част от търговията в групата, като едновременно с това по никакъв начин не се увеличават бариерите пред търговията на групата със страните нечленки. В тази връзка СТО предлага три възможни типа споразумения<sup>14</sup>:

- Митнически съюз и договор за свободна търговия, одобрени от член XXIV;
- Споразумения между развиващите се държави, образувани под разрешаваща клауза, позволяваща частично преференциално третиране;

<sup>13</sup> По-подробно описание на члена може да се намери тук:

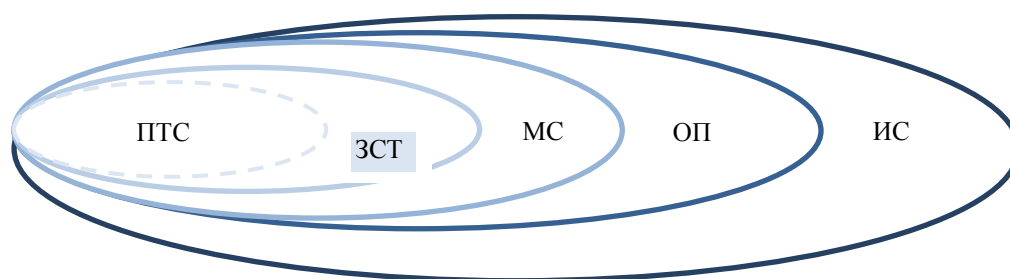
[https://www.wto.org/english/res\\_e/booksp\\_e/analytic\\_index\\_e/gatt1994\\_09\\_e.htm#article24](https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/analytic_index_e/gatt1994_09_e.htm#article24)

<sup>14</sup> Вж. Snorrason, S., *Asymmetric Economic Integration*, 2012, p. 10.

- Споразумения в рамките на Общата система за преференции (ОСП/GSP), която позволява на развитите държави да предоставят преференциално третиране на развиващите се държави.

От съществено значение при изработване на дизайна на всяко РТС е, да се знае, че се разграничават пет нива на обвързаност между участващите икономики, които са изведени от Бела Баласа (*фигура 2.*), а именно:

- 1) Преференциално търговско споразумение (ПТС);
- 2) Зона за свободна търговия (ЗСТ) – ПТС с нулеви вътрешни тарифи;
- 3) Митнически съюз (МС) – ЗСТ и обща външнотърговска политика;
- 4) Общ пазар (ОП) – МС и свободно движение на производствените фактори;
- 5) Икономически съюз – ОП и обща икономическа политика.



*Фигура 2. Нива на икономическа интеграция*

Организацията за икономическо сътрудничество и развитие (ОИСР) работи в сферата на регионалните споразумения и предлага два принципа, които могат да се приложат при образуването на регионални партньорства:

- РТС би трябвало да подсилват многостранното сътрудничество в областта на търговската либерализация ;
- РТС могат да допълват правилата за многостранна търговска либерализация.

Така чрез допълване на многостранните правила се задвижва процесът по либерализация и хармонизиране на нормативните правила за търговско сътрудничество между участващите страни.

При съвременната пазарна динамика и бурното разширяване на международната търговия познатите от уставните документи на СТО характеристики на РТС се модифицират. Наблюдават се нов тип търговски споразумения, наречени още мега-регионални, които обхващат цели предварително създадени и функциониращи търговски блокове. Като изходим от написаното дотук, стигаме до следните обобщения за новия тип РТС, а именно:

- Те могат да бъдат реализирани и без да е необходима географска близост;
- Те могат да покриват големи географски територии дори извън континенталната ограниченост;
- Не е задължително да имат единен административен орган;
- Част от тях се квалифицират като мулти-скаларни, тъй като някои от членовете им могат едновременно да са приобщени едновременно към различни споразумения.

Очевидно е, че при сегашната динамика и разрастването на регионалната търговска либерализация институциите, действащи в областта на международната търговия, изостават с изработването на правила за регулиране на новия тип отношения, а практиката в стремежа си за по-широка либерализация създава нови явления и прецеденти.

Въпреки широкото разпространение на РТС, учените нямат единно мнение по въпроса дали от тях се извличат само ползи или се създават повече загуби за страните. В тази връзка като пионер в теорията за споразуменията за свободна търговия и митническите съюзи се изявява Якоб Винер<sup>15</sup>. Той въвежда понятията „създаване и отклоняване на търговия“, също така смята, че размерът на ефектите от създаването или отклоняването на търговията зависи от структурата на пазара и от

---

<sup>15</sup> Viner, J., The Customs Union Issue, 1950.

променливи, като еластичността на търсенето и предлагането, географската близост на членовете на РТС, и от относителния брой на заместващи продукти, произведени от членовете на споразумението.

Таблица 1. Съпоставка на предимствата и недостатъците от образуване на РТС

Положителни страни на РТС	Отрицателни страни на РТС
Намаляването на търговските бариери може да позволи на страните по-голям достъп до чужди пазари, както и проникването до относително затворени пазари.	Споразумения, подписани между развити страни могат да имат благоприятен ефект за тях, тези подписани между развита и по-бедна икономика, може да доведе до неравенство за по-слабата страна.
Двустранните споразумения осигуряват незабавни и взаимни ползи за икономика на всяка страна. Ефектът на реципрочност е предпоставка за добро сътрудничество.	РТС ограничават процеса на глобална либерализация, тъй като водят до ефекта за „отклоняване на търговия“, а с това възпрепятстват пряката конкуренция.
Търговски облекчения между две страни се договарят по-лесно, отколкото тези между много (мултилатералните споразумения).	Споразуменията насърчават повишена защита, ако страна с ниска тарифна защита изнася продукция към страна с по-висока тарифна протекция без това да повлияе на цената в тази страна.
Могат да подобрят връзките между страните, като по този начин да подобрят националната им сигурност и да намалят възможността от военни конфликти.	Степента на обвързване между страните, членки на определено РТС, може да ограничи суверенитета на отделната страна, а заедно с това да наруши определени национални интереси.

В областта на теорията по посочената тема се откриват и други учени. Една група<sup>16</sup> от тях разглеждат РТС като явление, което води до намаляване на глобалното благосъстояние и създаване на пречки за многостранна свободна търговия. Друга група<sup>17</sup> изследователи застава зад позицията, че РТС могат да повишат общото благосъстояние и да действат като градивни елементи за многостранно свободна търговия. Поради това сме се опитали да представим в таблична форма аргументите в подкрепа на

<sup>16</sup> Bhagwati и Krueger, 1995; Bhagwati и Panagariya, 1996; Srinivasan, 1998

<sup>17</sup> Ethier, 1998; Schott, 2004



положителните аспекти от създаване на РТС, но също така и отрицателните страни от тях (таблица 1).

От разгледаните до тук проблеми, свързани с дизайна на съвременните РТС, става ясно, че формирацията се нов търговски блок между ЕС и САЩ попада в категорията на този тип РТС, които нарекохме мега-регионални, но и мулти-скаларни. Изведените в таблица 1 предимства и недостатъци на РТС ни дават основание да разгледаме възможните перспективи и предизвикателства пред икономиката на ЕС, ако договаряната зона за свободна търговия и регионалното споразумение със САЩ започнат да функционират.

### **3. Перспективи и предизвикателства пред европейската икономика по отношение на Трансатлантическото партньорство**

Днес светът е изправен пред откриването на нова ера в търговията и създаване на коопериране между най-значимите търговски играчи. Към момента са в ход преговори за създаването на две мега-регионални търговски споразумения – ТТП и ТТИП<sup>18</sup>, и се правят анализи<sup>19</sup> за ефекта от сключването им. В настоящия параграф ще бъдат разгледани перспективите и предизвикателствата от създаването на търговско споразумение от такъв мащаб и по конкретно ще се разгледа значението на ТТИП за ЕС.

ЕС е един от основните производители и износители, както и един от основните вносители в света. Окачествен по този начин, той се изправя пред предизвикателства, но пред него се откриват и нови перспективи и възможности. Доклад<sup>20</sup> на Европейската комисия (ЕК) определя качества на европейския пазар, с които той изпреварва останалите по отношение на:

- високата степен на диверсификация;

<sup>18</sup> ТТП – Транстихоокеанско партньорство; ТТИП – Трансатлантическо търговско и инвестиционно партньорство.

<sup>19</sup> Анализи са направени от European Commission, CEPRI, Atlantic Council of the United States, Center for Strategic and International Studies, Center for Transatlantic Relations, Johns Hopkins University, и др.

<sup>20</sup> Вж. СТО: <http://rtais.wto.org/UI/PublicAllRTAList.aspx>

- високо конкурентен;
- световно технологично лидерство на корпоративно ниво в областта на транспорта, хигиенизация, екология, телекомуникации, изследване на нефтените и газовите си залежи, и др.

По характер регионалното търговско споразумение ТТИП е предвидено да бъде зона за свободна търговия. Типът е билатерално, договарящо се споразумение. В таблица 2 са представени основните детайли на регионалните споразумения, които са засегнати от договарящото се ТТИП. Трябва да се отбележи, че участници в трансатлантическото споразумения са ЕС и САЩ, без официалното включване на Канада и Мексико. Канада<sup>21</sup> и Мексико<sup>22</sup> участват в други търговски договори с ЕС.

Таблица 2. Съпоставка на регионалните споразумения – МЕРКОСУР, НАФТА,

	<i>ТТИП</i>		
	<b>МЕРКОСУР</b>	<b>НАФТА</b>	<b>ТТИП*</b>
<b>Име на договора</b>	1. Асоциацията за свободна търговия на Латинска Америка (ALALC), (1960) 2. Асоциацията за интеграция на Латинска Америка (ALADI), (1980) 3. Южен общ пазар (Меркосур), (1991)	Северноамериканско споразумение за свободна търговия (1994)	Трансатлантическо търговско и инвестиционно партньорство (под договаряне от 2013)
<b>Брой на страните - участници</b>	5	3	29
<b>Участващи страни</b>	Аржентина, Бразилия, Парагвай, Уругвай и Венесуела.	САЩ, Канада и Мексико	Австрия, Белгия, България, Хърватия, Кипър, Чехия, Дания, Естония, Литва, Латвия, Люксембург, Финландия, Франция, Германия, Гърция, Унгария,

<sup>21</sup>Всеобхватно икономическо и търговско споразумение (англ. СЕТА), не е подписано все още, преговорите по него са приключили през м. Август 2014 г.

<sup>22</sup> Тип на договора - зона за свободна търговия и споразумение за икономическа интеграция, в сила от 2000 г.

							Ирландия, Италия, Малта, Нидерландия, Полша, Португалия, Румъния, Словакия, Словения, Испания, Швеция, Великобритания и САЩ.		
<b>Население, млн. (2015)</b>	292,443,044		484,287,818			831,087,181			
<b>БВП, млн. долара (2015)</b>	3,424,555.13**		20,641,863.86			34,176,460.16			
<b>Външнотърговски оборот, долара (2015)</b>	<i>Внос Хил.</i>	<i>Износ Хил.</i>	<i>Общо Хил.</i>	<i>Внос Млн.</i>	<i>Износ Млн.</i>	<i>Общо Млн.</i>	<i>Внос Млн.</i>	<i>Износ Млн.</i>	<i>Общо Млн.</i>
	291,364	264,286	555,650	3,149,600.63	2,295,160.02	5,444,760.65	7,521,050.21	6,893,224.74	14,414,274.95
<b>Процент на участие в световната търговия (2015)</b>	3.56%		32.8%			43.6%			

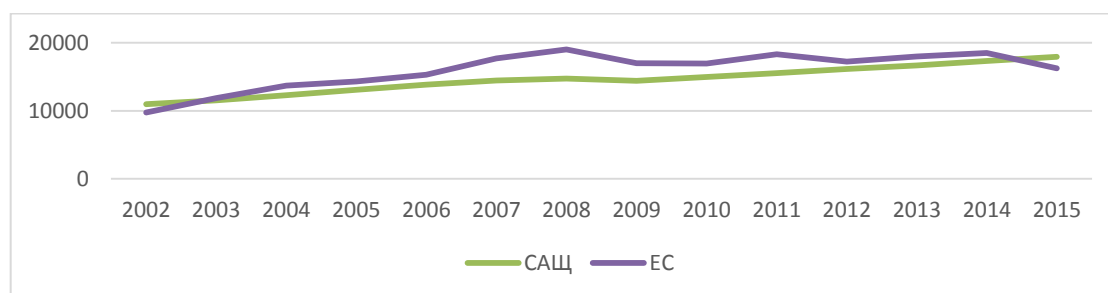
За да се открие същността на ТТИП, правим сравнение между него и още две, действащи към момента споразумения, а именно НАФТА и МЕРКОСУР. Разглеждаме именно тях, защото проучване<sup>23</sup> от 2006 г. разглежда четирите най-големи РТС (ЕС, НАФТА, МЕРКОСУР и АСЕАН), които по това време създават две трети от износната търговия в света.

Процесите на търговска регионализация в контекста на МЕРКОСУР и на НАФТА, започват съответно през 1960 г. и през 1994 г. Съпоставени в таблицата, данните за социо-демографския обхват и търговския оборот на двете действащи споразумения, дават представа за тяхната значимост. В четвъртата колана се вижда възможният обхват на новия търговски договор по прогнозни данни и анализи на Световната банка. От таблицата става ясно, че създаването на едно мега-регионално търговско споразумение от типа на ТТИП ще отвори огромни възможности за участващите икономики техните икономически агенти не само за

<sup>23</sup> Вж. **Goug, G.**, Regional Economic Cooperation // International Business & Economics Research Journal, 2006

стимулиране на търговския стокообмен, но и за генериране на множество други пазарни предимства.

Мащабът на новото търговско споразумение, представен като процент на участие в световната търговия и външотърговския оборот, който реализират като търговски блокове, може да бъде реалистичен, защото в него участници са икономиките с най-висок БВП (ЕС и САЩ) (*фигура 3*), устойчив през годините.



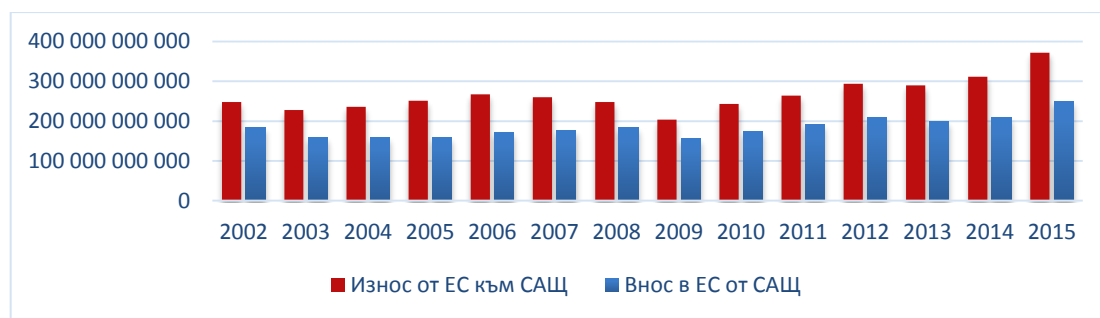
Фигура 3. Съпоставка на БВП на ЕС и на САЩ в периода 2002 – 2015 г., (млрд. дол.)

Източник: Световната банка: <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD?end=2015&locations=EU-US&start=2002>

Резултатът от представената фигура може да се тълкува като основание за запазване на надмощието на икономиките на ЕС и САЩ в световен план. От гледна точка на ТТИП, създаденият мега-регионален блок може да увеличи свободата на търгуване, което е предпоставка за увеличаване на БВП на отделните икономики от ЕС, което означава и повишаване на общия БВП на ЕС. Аналогичен пример може да се направи и за САЩ.

Потенциалът на търговския договор между двете развити икономики може да бъде измерен чрез търговския им стокообмен, представен от износа и вноса между ЕС и САЩ (*фигура 4*). Както се вижда от диаграмата, реализираните обеми на внос и износ поддържат устойчиви величини през разглеждания период 2002 - 2015 г. Това се оценява като сериозно основание за подписване на споразумението от нов тип, тъй като

в процеса на договаряне се очаква нивата на тарифните ограничения за стоките с най-ниска чувствителност да спаднат драстично.



Фигура 4. Търговски потоци на стоки между ЕС и САЩ в периода 2002 – 2015 г., (в евро)

Източник: Европейската комисия: [http://madb.europa.eu/madb/statistical\\_form.htm](http://madb.europa.eu/madb/statistical_form.htm)

Ако сравним обемите на търговските потоци между ЕС и МЕРКОСУР - от една страна - и тези между ЕС и НАФТА - от друга страна, както и тези между САЩ и МЕРКОСУР- от трета страна, установяваме, че състоялата се търговия между ЕС и САЩ е с най-високи нива (таблица 3). Така направеното сравнение, показва силната търговска обвързаност със САЩ, които са част от НАФТА. В допълнение ЕС има междурегионално споразумение за сътрудничество с МЕРКОСУР от 1995 г.

Таблица 3. Сравнение на обемите на износа и вноса между търговските блокове за 2015 г., (млрд. дол.)

Направление	Внос	Износ
към ЕС от САЩ	279	
от ЕС към САЩ		418
към ЕС от МЕРКОСУР	49	
от ЕС към МЕРКОСУР		55
към ЕС от НАФТА	334	
от ЕС към НАФТА		496

Ако анализираме търговските отношения на ЕС със страни, извън посочените търговски блокове, можем да посочим, че позицията на ЕС по отношение на търговския стокообмен с тях почива върху принципите на отворената икономика.<sup>24</sup> Наред с това той се придържа и към отношения на двустранно партньорство чрез търговски договори. В тази връзка можем да открием седемте водещи по значение търговски партньори на ЕС с оборот над 45 млн. евро, в две направления – по внос и по износ (таблица 4).

От изброените основни търговски партньори ЕС има действащи РТС под формата на зони за свободна търговия с Швейцария и Норвегия (ЕФТА), и митнически съюз с Турция. С Русия преговори съществуват от 2008 до 2012 г., но без да бъде постигнат резултат, поради което са прекратени. През 2012 г. започват преговори за влизане в двустранен търговски договор между ЕС и Япония, преговорите продължават.

Таблица 4. Основни търговски партньори на ЕС за 2015 г.

Водещи партньори във вноса на ЕС		Водещи партньори в износа на ЕС	
Страна	Млн. евро	Страна	Млн. евро
Китай*	350 357	САЩ	370 871
САЩ	248 148	Китай*	170 393
Русия	135 717	Швейцария	150 821
Швейцария	102 308	Турция	79 089
Норвегия	74 256	Русия	73 887
Турция	61 615	Япония	56 532
Япония	59 738	Норвегия	48 865

\*с изключение на Хонг Конг.

Източник: Евростат: [http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=ext\\_lt\\_maineu&lang=en](http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=ext_lt_maineu&lang=en)

Посочената информация ни кара да направим извод, че ЕС като интеграционна общност поддържа и се стреми да разширява свободната

<sup>24</sup> Доклад на ЕК: [http://eeas.europa.eu/delegations/rwanda/documents/press\\_corner/news/20121003\\_en.pdf](http://eeas.europa.eu/delegations/rwanda/documents/press_corner/news/20121003_en.pdf)

търговия с партньори на основата на различни подходи, а именно: както двустранни споразумения между него и отделни икономики, така и чрез влизане в блоково членство в различни и нови РТС.

Ако изходим от член XXIV на ГАТТ, в параграф 4 договарящите се страни признават, че имат желанието да увеличат свободата на търговията чрез развитието на доброволни споразумения и постигане на по-тясна интеграция между икономиките на страните. Те също така признават, че целта на митнически съюз или на зоната за свободна търговия трябва да бъде улеснението на търговията между териториите им и да не се издигат бариери пред търговията с други страни, имащи отношение с тях.<sup>25</sup> Посоченото ни дава основание да определим ЕС като страна, не само участваща в многостранното партньорство на СТО, но и като последовател и съмишленик на разпоредбите ѝ. В подкрепа можем да изведем и Стратегия 2020<sup>26</sup> на ЕК, с която ЕС поставя цели, които иска да реализира до 2020 г. Сред водещите цели на стратегията<sup>27</sup>, можем да посочим следните:

- Засилване сключването на текущите многостранни и двустранни търговски преговори, по-специално на тези с най-силен икономически потенциал, както и по-добро прилагане на съществуващите споразумения, и акцентирание върху нетарифните бариери пред търговията;

- Отваряне на търговски инициативи за секторите, които в бъдеще ще се разглеждат като потенциална възможност за постигане на растеж, като например "зелени" продукти и технологии, високотехнологични продукти и услуги, фармацевтика, международната стандартизация, и др.;

- Засилване на стратегическите диалози от високо ниво с ключови партньори, за да се обсъждат стратегически въпроси, вариращи от достъпа до пазара, регулаторна рамка, глобалните дисбаланси, енергетиката и климатичните промени, достъп до суровини, за бедността в световен мащаб, образование и развитие. Стратегията ще работи също така за укрепване на Трансатлантическия икономически съвет със САЩ на високо равнище, ще

<sup>25</sup> Вж. СТО: [https://www.wto.org/english/tratop\\_e/region\\_e/regatt\\_e.htm](https://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/regatt_e.htm)

<sup>26</sup> Вж. Стратегия 2020 на ЕК: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2010:2020:FIN:EN:PDF>

<sup>27</sup> Вж. [http://ec.europa.eu/smart-regulation/impact/planned\\_ia/docs/29\\_trade\\_strategy\\_eu\\_2020\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/smart-regulation/impact/planned_ia/docs/29_trade_strategy_eu_2020_en.pdf)

има амбиция да води икономически диалог с Китай и задълбочаване на отношенията си с Япония и Русия.

В подкрепа на Стратегията, към която ЕС се стреми да се придържа, се изтъква твърдението, че в глобалния свят, нито една страна не може да преодолее предизвикателствата, ако действа сама. В обобщение стратегията за търговската политика може да бъде сведена до отхвърляне на протекционизма, допълнен с стремеж към отваряне на пазара и създаване на честни условия на търговия.

#### **4. Заключение**

Анализът на представените данни за търговските потоци ни дава основание да мислим, че сключването на РТС под формата на зона за свободна търговия между ЕС и САЩ би било повод за пристъпване към по-задълбочени икономически взаимоотношения, към създаване на така наречения „домино ефект“. Регионалните спогодби могат да се разглеждат и като повод за изпробване на иновации в координацията или хармонизацията, и по този начин действат като градивни елементи за създаване на добре разработени глобални политики.

ЕК е амбицирана преговорите със САЩ да бъдат доведени до положителен завършек. Според направените анализи очакваните резултати от ТТИП са за по-висок икономически растеж, създаване на работни места, ползи за потребителите. Едно такова споразумение може да доведе до промяна на правилата за многостранна търговска либерализация в рамките на СТО, установени до момента, както и до тяхното допълване или до премахването на стари постановки.

#### **Използвана и цитирана литература:**

1. Bhagwati, J., Preferential Trading Areas and Multilateralism: Strangers, Friends or Foes?, 1996
2. Baldwin R., Multilateralising Regionalism: Ideas for a WTO Action Plan on Regionalism, 2007



3. Crawford J., Fiorentino R., The Changing Landscape of Regional Trade Agreements, WTO Publications, 2005
4. Hamilton, D., America's Mega-Regional Trade Diplomacy: Comparing TPP and TTIP // The International Spectator Italian Journal of International Affairs, 2014
5. Hamilton, D., Europe 2020 Competitive or Complacent?, 2011
6. Pomfret, R., Regional Trade Agreements, 2005
7. Snorrason, S., Asymmetric Economic Integration, 2012
8. Viner, J., The Customs Union Issue, 1950
9. Европейска комисия:  
[http://ec.europa.eu/smartregulation/impact/planned\\_ia/docs/29\\_trade\\_strategy\\_eu\\_2020\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/smartregulation/impact/planned_ia/docs/29_trade_strategy_eu_2020_en.pdf)  
<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2010:2020:FIN:EN:PDF>
10. Министерството на икономиката и енергетиката:  
<http://old1.mee.government.bg/bg/themes/regionalni-targovski-sporazumeniya-na-es-348-330.html>
11. Световна търговска организация: [https://www.wto.org/english/res\\_e/booksp\\_e/analytic\\_index\\_e/gatt1994\\_09\\_e.htm#article24](https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/analytic_index_e/gatt1994_09_e.htm#article24)  
<http://rtais.wto.org/UI/PublicAllRTAList.aspx>  
[https://www.wto.org/english/tratop\\_e/region\\_e/regatt\\_e.htm](https://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/regatt_e.htm)

## АНАЛИЗ НА ПОЛИТИКАТА НА РЕПУБЛИКА БЪЛГАРИЯ ЗА ПРИВЛИЧАНЕ НА ПРЕКИ ЧУЖДЕСТРАННИ ИНВЕСТИЦИИ

Иван Ангелов Ангелов

*Катедра „Международни икономически отношения“*

*Стопанска академия „Димитър А. Ценов“ - Свищов*

### Въведение

Тенденцията към засилващи се трансгранична икономическа интеграция и глобализация оказва значително влияние върху отвореността и взаимозависимостта на отделните икономики в целия свят. Особено повлияни са периферните икономики като тази на България, където политическите реформи от последните две десетилетия, както и приемането на страната в Европейския съюз, способстваха за повишаване отвореността на икономиката, прокарвайки път за чуждестранни капитали.

В същото време в научната литература преките чуждестранни инвестиции (ПЧИ) биват окачествявани като един от основните фактори за икономически растеж и развитие. Известно е, че те могат да създават нови производства, да подобряват вече съществуващите такива, да увеличават заетостта и спомагат за преноса на технически и технологични фактори между различните страни. От своя страна отделните икономики се опитват да използват ефективно своите конкурентни предимства, с цел привличане на чуждестранни инвестиции и бизнес активност под различни форми.

Отчитайки гореспоменатите фактори, очертаваме и основния момент в настоящото изследване - връзката между тях, изразена в изграждане на национална политика за привличане на чуждестранни инвестиции.

**Обект** на разработката са входящите ПЧИ в Република България.

**Предмет** на изследването е политиката на Р България за привличане на ПЧИ.

**Целта** на настоящия труд е да се извърши анализ на националната политика на Р България за привличане на преки чуждестранни инвестиции.

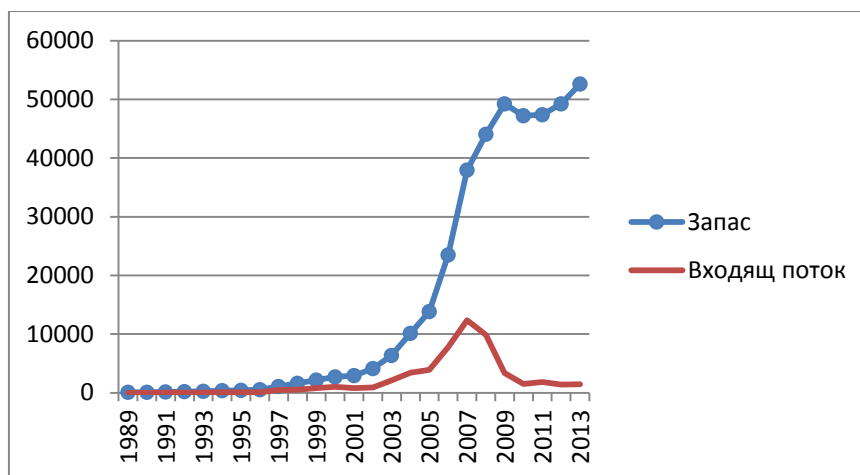
**Изследователската теза** е, че политиката на Р България за привличане на ПЧИ не е оптимална от гледна точка на търсените икономически резултати за развитието на страната. Подлагането ѝ на детайлен анализ ще изведе на преден план проблемните области в тази политика.

## **I. Постановка на проблема**

Република България е типичен пример за страна, чиято политика спрямо ПЧИ първоначално е била по-скоро рестриктивна, гледайки на чуждестранните капитали като потенциална заплаха за местната икономика, а впоследствие (след 1989 г.) е изменила своята визия, респ. политика в това отношение. Като резултат от това, както и приемането на държавата в Европейския Съюз, през 2007 г., настъпват пазарни реформи и отвореността на икономиката на страната нараства значително.

Това способства за прокаране на пътища за чуждестранни капитали към България както в рамките на Европа, така и от цял свят, рефлектирайки пряко върху притока на ПЧИ в страната. В същото време редица въпроси, свързани с тези процеси, остават проблематични от самото начало на развитието на политиката за привличане на ПЧИ на България и до днес.

Представените по-долу данни (Фиг. 1.) показват, че притокът на преки чуждестранни инвестиции, както и запасът от такива в България, бележи значителен растеж с течение на времето до един момент, в който следва рязък спад. Тази тенденция дава основание да се твърди, че значението на ПЧИ за българската икономика нараства с времето, като липсата на стабилност и наличието на резки спадове в притока им говори и за опасност от негативни последици за националното стопанство в резултат от това.



Фигура 1. Входящ поток и запас от преки чуждестранни инвестиции в България за периода 1989 – 2013 г. /млн. щатски долари/

Източник: UNCTAD: <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableView/tableView.aspx>

Изложените на по-горната фигура данни, показват трайна тенденция към нарастване в стойностите за входящия поток и запас от ПЧИ в България в периода 1989 - 2008 година. Както вече споменахме, това се дължи на реформите в страната както в политически, така и икономически аспект. Освен приемането на демократичния режим в Р България (1989 г.) важна роля за растежа на притока на ПЧИ в страната играе и приемането ѝ в ЕС (2007 г.). Членството на страната в ЕС предполага възможност за установяване на инвестиции от външни страни с цел последващ износ в другите страни-членки на съюза.

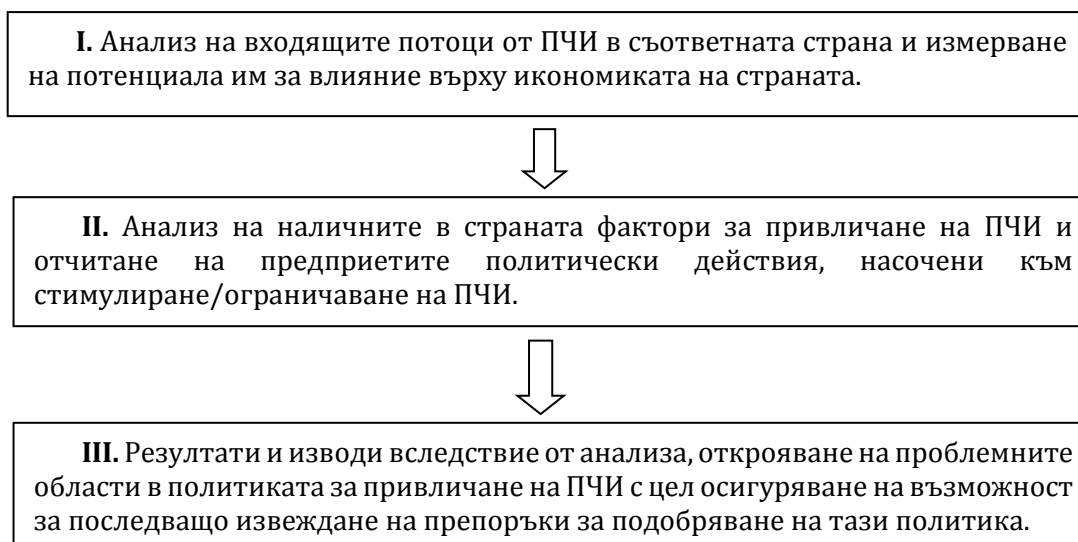
Спадът, който наблюдаваме за периода 2008-2010 година, бихме могли да обосновем в най-голяма степен, със стартиралата по това време финансова, прераснала по-късно в глобална икономическа криза. Много от трансграничните инвеститори по цял свят ограничиха своята дейност в този период поради „турбулентността“ в която изпаднаха международните пазари (особено капиталовите).

Първоначалните очаквания на анализаторите за периода след 2011 г. бяха за постепенен, но стабилен и траен растеж на стойностите по приети ПЧИ в страната, което е в унисон и с това, което показва графиката (2011-2012 г.). Последвалата дългова криза в ЕС обаче отново дестабилизира пазара на общността, като някои от страните членки изпаднаха в рецесия и

неплатежоспособност.

В ядрото на проблема стои фактът, че въпреки отчетения ръст във входящите потоци от ПЧИ към страната ни и респ. повишилото се значение за икономиката ѝ, не се наблюдава постигане на търсените от тях ефекти в лицето на разкриване на нови производства и работни места, генериране на експорт и икономически растеж като цяло. Причината за това е комплексният характер на процеса по привличане и установяване на преки инвестиции от чужбина, които да доведат до търсените позитивни ефекти за реципиента. Именно това обуславя и необходимостта от детайлното му изследване и анализ. Тогава би било възможно да се открият слабите, проблемни области в тази политика, което от своя страна е предпоставка и за извеждането на препоръки за подобряването ѝ.

В тази връзка, стъпвайки на основните моменти от използвана от UNCTAD методология<sup>1</sup>, е предложена следната, **адаптирана методическа рамка за анализ на политиката за привличане на ПЧИ**<sup>2</sup>, която се състои от три основни компонента (Фиг. 2.):



Фигура 2. Схематично представяне на методическа рамка за анализ на националната политика за привличане на ПЧИ

<sup>1</sup> За подр. виж: **Angelov, Iv.** A methodology for the analysis of the national policy to attract FDI, "Economy and politics in the post-crisis world" – proceedings of international conference, Varna, 2015.

<sup>2</sup> За пълен вид на методиката виж: **Angelov, Iv.** A methodology for the analysis of the national policy to attract FDI, "Economy and politics in the post-crisis world" – proceedings of international conference, Varna, 2015.

На фона на анализа на входящите ПЧИ в изследваната страна, както и отчитането на факторите, които влияят върху инвестиционното решение (инвестиционен климат и икономическите детерминанти), отчитаме и политическите мерки, които страната е предприемала по време на изследвания период. По този начин можем да добием представа за значението на политиката за привличане на ПЧИ в съответната страна, идентифицирайки до каква степен тя допринася за входящите ПЧИ.

## II. Анализ на входящите в Р България ПЧИ

### 1. На първо място изследваме тенденциите във вноса на ПЧИ у нас от гледна точка на страните източници на вложенията.

Таблица 1. Входящи ПЧИ в Р България по страни източници на инвестициите за периода 2004 – 2013 г. в млн. евро (Топ 10 на страните вносителки на ПЧИ)

Година	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Средно <sup>3</sup>
Източник											
<b>Свят (общо)</b>	2735.9	3152.1	6221.6	9051.8	6727.8	2436.9	1151.2	1330.2	1141.7	1446.3	
Нидерландия	324.6	239.9	1006.8	980.0	499.9	654.7	1240.2	-5.0	70.1	544.2	<b>555.5</b>
Австрия	691.1	747.3	956.7	1281.1	1144.0	422.2	-654.2	585.9	-189.6	-0.3	<b>498.4</b>
Гърция	179.6	324.2	533.5	874.5	635.9	218.7	63.6	-0.1	-125.7	67.5	<b>277.2</b>
Германия	253.0	107.1	268.0	386.5	783.3	271.4	80.8	-45.7	78.8	80.8	<b>226.4</b>
Великобритания	51.3	343.4	820.4	833.6	637.4	251.1	-257.9	-298.4	-71.5	-80.4	<b>222.9</b>
Русия	-15.9	109.0	135.5	245.2	298.2	166.1	205.4	206.9	256.2	63.6	<b>167.0</b>
Чехия	279.5	130.1	273.9	85.0	103.3	72.8	98.1	10.9	70.3	146.8	<b>127.1</b>
Швейцария	116.5	269.5	32.4	147.4	157.3	86.2	-55.9	40.5	309.0	114.9	<b>121.8</b>
Франция	51.1	34.4	123.7	141.9	211.7	198.0	60.9	87.9	134.1	106.8	<b>115.1</b>
САЩ	107.7	83.0	263.5	321.1	49.9	-43.9	7.8	136.5	49.6	102.2	<b>107.7</b>

<sup>3</sup> Изчисления на автора – Средни стойности за входящи ПЧИ внесени от съответната страна източник през целия отчетен период (2004-2013 г.) в млн. Евро.

Отн. дял (%) <sup>4</sup>	74 %	76 %	71 %	58 %	67 %	94 %	68 %	54 %	51 %	79 %	
---------------------------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	--

Източник: БНБ<sup>5</sup>

Анализирайки класацията на страните вносителки на ПЧИ в България със средни количества за отчетния период (2004-2013 г.) над 100 млн. евро, впечатление ни прави фактът, че относителният дял на тези страни (топ 10 на страните източници на ПЧИ в България) спрямо общите количества от входящите ПЧИ е изключително голям (вж. Таблица 1.).

Челната тройка в класацията се състои от Нидерландия, Австрия и Гърция със средни стойности за целия отчетен период съответно 555.5, 498.4 и 277.2 млн. евро. По-назад в листата остават страни като Русия и САЩ, както и Унгария и Италия (непопадащи в класацията, тъй като са съответно на 11 и 12 място), които през голяма част от периода на преход преди членството на България в ЕС, са влягали значително големи количества ПЧИ у нас.<sup>6</sup>

Безспорно е значението на членството на страната ни в ЕС и във връзка с източника на входящите у нас ПЧИ. Освен върху абсолютните стойности за входящите ПЧИ в България (както видяхме по-горе -Фиг. 1.) приемането на малка страна като България за членка в наднационална институция от такъв характер и мащаб, влияе и върху посоките, от които се вливат преките инвестиции. Докато отчитайки дългосрочния характер на ПЧИ е логично страната ни да се стреми да поддържа целенасочена инвестиционна политика спрямо определени страни (традиционни вносителки на ПЧИ у нас), то в същото време, правителството следва да съумява да проявява и известна гъвкавост и готовност за насочване на

<sup>4</sup> Изчисления на автора – Процентно съотношение на сборът от входящите ПЧИ от десетте страни (топ 10 страни вносителки на ПЧИ в страната) източници на инвестициите, спрямо общото количество входящи ПЧИ за съответната година.

<sup>5</sup> Официален сайт на БНБ, Преки инвестиции в България, [http://www.bnb.bg/Statistics/StStatisticalBD/index.htm?FILTERSANDVALUES=%27FREQ=A;BOP\\_ITEM=555;SERIES\\_DENOM=E;DATA\\_TYPE\\_BOP=4;RESID\\_ECON\\_ACT=9999;NON\\_RESID\\_ECON\\_ACT=9999%27&KEYFAMILY=FDI,25.05.2015](http://www.bnb.bg/Statistics/StStatisticalBD/index.htm?FILTERSANDVALUES=%27FREQ=A;BOP_ITEM=555;SERIES_DENOM=E;DATA_TYPE_BOP=4;RESID_ECON_ACT=9999;NON_RESID_ECON_ACT=9999%27&KEYFAMILY=FDI,25.05.2015).

<sup>6</sup> Вж: Попов, Г. Тенденции на чуждестранните инвестиции в индустрията на България, УНСС, Икономически алтернативи, бр. 4, 2008, с. 56.

усилия и ресурси към нови инвестиционни партньори, съобразно конкретните особености в конюнктурата.

Друг момент, който заслужава внимание е условността на отчитането на входящите ПЧИ по страни източници на инвестиции у нас. Г. Попов обръща внимание на този проблем, като посочва, че: „Възприетата методология и методика изискват произходът на инвестициите да се отнася към страната, в която се намира главният офис на компанията или фирмата инвеститор. Не са редки случаите, когато те инвестират капитали чрез филиали, които се намират в други страни.”<sup>7</sup> Така статистиката отчита, че инвестицията е извършена от страната, в която се намира филиалът на съответната фирма, с оригинален произход (компания майка) от друга страна.

В същото време, изследвайки входящите ПЧИ у нас, З. Младенова обръща внимание на факта, че „...статистиката отчита внос на ПЧИ в България и от различни екзотични дестинации”<sup>8</sup> като посочва, че предвид внесените от тях количества ПЧИ, българското правителство би следвало да обръща повече внимание на този факт. По данни на БНБ за изследвания от нас период (2004 - 2013 г.) действително има внесени значителни количества ПЧИ от страни, окачествявани като типични офшорни зони (Андора, Гърнси, Нидерландски Антили, Британски Вирджински Остртови, Панама, Сейшелски Острови, Ангуила, Остров Ман, Бахамски острови и др.). Например за 2009 и 2011 г. внесените от такива страни ПЧИ у нас представляват съответно 7.6% и 10% от общите внесени ПЧИ от всички страни за тези години. За някои от отчетните години страни като Нидерландски Антили (2009 г.) и Британски Вирджински Острови (2005 и 2007 г.) са регистрирали внос на ПЧИ у нас по над 100 млн. евро.<sup>9</sup>

---

<sup>7</sup>Попов, Г. Тенденции на чуждестранните инвестиции в индустрията на България, УНСС, Икономически алтернативи, бр. 4, 2008, с. 56.

<sup>8</sup>Младенова, З. Политика към преките чуждестранни инвестиции в България пред стари и нови проблеми, Икономически науки, Варна, 2013 с. 12.

<sup>9</sup> Официален сайт на БНБ, Преки инвестиции в България, [http://www.bnb.bg/Statistics/StStatisticalBD/index.htm?FILTERSANDVALUES=%27FREQ=A;BOP\\_ITEM=555;SERIES\\_DENOM=E;DATA\\_TYPE\\_BOP=4;RESID\\_ECON\\_ACT=9999;NON\\_RESID\\_ECON\\_ACT=9999%27&KEYFAMILY=FDI,25.05.2015](http://www.bnb.bg/Statistics/StStatisticalBD/index.htm?FILTERSANDVALUES=%27FREQ=A;BOP_ITEM=555;SERIES_DENOM=E;DATA_TYPE_BOP=4;RESID_ECON_ACT=9999;NON_RESID_ECON_ACT=9999%27&KEYFAMILY=FDI,25.05.2015).



Вземайки предвид особеностите на офшорните ПЧИ<sup>10</sup> можем да причислим тези данни именно към случаите, в които са отчетени входящи ПЧИ в България от страни, където се намират дъщерни компании, собственост на централи, разположени в други страни. Причината за това са именно предимствата по отношение на данъчно облагане, гъвкава правна система и др., предлагани от този тип страни (офшорни зони). Можем да заключим, че докато действително са налице количества внесени ПЧИ от офшорни зони, които следва да бъдат отчитани от отговорните лица и институции при изготвянето на политиката на страната ни спрямо ПЧИ, то трябва да се има предвид и липсата на официална статистическа информация за реалния източник на капиталите.

Фактът, че капиталите произлизат от дестинации със статут на офшорни зони, говори в голяма степен и за типа на инвестицията, която е осъществена от тях. Нещо повече, редица държави (Австрия, Швейцария, Нидерландия, Люксембург, Лихтенщайн, Кипър, някои щати в САЩ и др.), които принципно не са сред считаните за типични офшорни зони, всъщност предлагат възможност за извършване на същия тип дейност при подобни условия.<sup>11</sup>

От изложеното в Таблица 1. се вижда, че някои от страните – Австрия, Нидерландия и Швейцария, присъстват като лидери по вложените у нас ПЧИ. Това означава, че на практика голяма част от внесените в България ПЧИ са именно от такъв характер и в известна степен дава обяснение за отчитането на големи количества входящи инвестиции за определени периоди, като в същото време ефектите за икономиката на страната от тях липсват. Въпреки нарасналия приток на ПЧИ, тези от тях които бихме могли да причислим като работещи (от които следва да се създават производства, работни места, износ и т.н.) изостават значително.

---

<sup>10</sup> Момчев, С., Ангелов, Ив. Преки чуждестранни инвестиции – разграничение според страната реципиент. // *Икономиката и управлението в XXI век – решения за стабилност и растеж: Международна юбилейна конференция* //, Свишов, 2011, с. 471.

<sup>11</sup> Вж.: Момчев, С. Потенциал на офшорните зони за развитие на международния бизнес, Фабер, 2014, с. 48.

## 2. Входящи преки чуждестранни инвестиции в България, отчетени на база разпределението им по икономически дейности (секторно разпределение)

От ключово значение при изследването и анализа на входящите ПЧИ в качествен аспект е и секторната насоченост на внесените в страната преки инвестиции. „Във всички официални документи и отчети (и като основание за отчитане на положителни икономически резултати) се сочат единствено данните за размера на потока и запаса на внесените ПЧИ, но почти никъде (на официално равнище) не се коментира например въпросът за отрасловата структура на внесените преки инвестиции.“<sup>12</sup>

На важността на секторното разпределение на входящите в България ПЧИ, отделя внимание и Т. Горчева. Тя посочва, че структурният профил на входящите в страната външни преки инвестиции е от определящо значение за икономическата среда.<sup>13</sup>

Таблица 2. Входящи ПЧИ в България, по икономически дейности за периода 2004-2013 г., като процент от общите входящи ПЧИ за съответната година

Икономическа дейност:	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Селско, горско и рибно стопанство	0.53 %	0.42 %	0.30 %	0.17 %	0.56 %	0.37 %	0.38 %	0.42 %	0.48 %	0.55 %
Добивна промишленост	...	...	...	1.09 %	0.90 %	2.01 %	1.97 %	2.37 %	2.94 %	3.17 %
Производство на храни, напитки и тютюневи изделия	7.22 %	6.86 %	5.83 %	4.31 %	3.72 %	3.76 %	4.09 %	4.04 %	4.31 %	4.01 %
Производство на текстил и облекло	4.53 %	3.77 %	3.57 %	2.69 %	4.36 %	3.20 %	2.88 %	3.01 %	1.15 %	1.12 %
Производство на машини и оборудване	2.62 %	2.50 %	2.43 %	1.55 %	1.46 %	1.10 %	1.19 %	1.51 %	1.60 %	1.42 %
Производство и разпределени на ел. и топлинна енергия и газови горива	4.36 %	6.79 %	11.26 %	7.52 %	6.78 %	7.47 %	8.93 %	8.68 %	10.86 %	11.71 %
Производство на компютърна и комуникационна техника	...	...	...	...	0.32 %	0.30 %	0.31 %	0.40 %	0.45 %	0.51 %
Производство на ел. съоръжения	1.81 %	1.70 %	1.56 %	1.28 %	0.83 %	0.91 %	1.09 %	1.02 %	1.10 %	1.06 %

<sup>12</sup>Младенова, З. Политика към преките чуждестранни инвестиции в България пред стари и нови проблеми, *Икономически науки*, Варна, 2013, с. 7.

<sup>13</sup>Горчева, Т. Критерии за навлизане на чуждестранните инвестиции в България, // *Финансова стабилизация и икономически растеж: Международна научно-практическа конференция; (Сборник доклади)*, Свищов, СА „Д. А. Ценов“. 2000, с.345.

Производство на превозни средства	0.35 %	0.22 %	...	0.20 %	0.47 %	0.48 %	0.42 %	0.64 %	0.76 %	0.81 %
Строителство	0.82 %	1.09 %	2.60 %	3.94 %	5.85 %	6.04 %	5.84 %	3.60 %	4.17 %	3.98 %
Операции с недвижими имоти	9.92 %	12.22 %	13.93 %	19.42 %	15.13 %	19.37 %	16.64 %	16.06 %	14.48 %	14.22 %
Транспорт, складиране и съобщения	21.38 %	17.88 %	18.05 %	20.69 %	18.97 %	17.44 %	13.44 %	12.37 %	9.19 %	9.58 %
Хотелиерство и ресторантьорство	2.96 %	2.69 %	2.49 %	2.11 %	1.88 %	1.98 %	2.19 %	2.71 %	2.91 %	2.92 %
Търговия, ремонт на автомобили и мотоциклети	15.76 %	15.16 %	14.00 %	17.19 %	15.66 %	13.71 %	15.87 %	15.14 %	16.69 %	16.18 %
Други дейности	27.74 %	28.70 %	23.98 %	17.84 %	23.43 %	21.86 %	24.76 %	27.76 %	28.91 %	28.76 %
<b>Общо:</b>	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>

*Източник: Изчисления на автора по данни на БНБ<sup>14</sup>*

Значителна част от привлечените преки инвестиции от чужбина в България са концентрирани в сектора на услугите (хотелиерство и ресторантьорство 2-3%; ремонт на автомобили и мотоциклети – 13-17%) и инфраструктурата (транспортна, складова и комуникационна – между 9 и 22% през различните години от отчетния период). Друга сфера, която съставлява не-малка част от вложенията са операциите с недвижими имоти – между 9 и 20 % от общите количества (вж. Таблица 2.).

На пръв поглед, данните за производствения сектор (разгледан като цяло) оставят позитивно впечатление, представяйки, че е успял да привлече значителна част от входящите у нас ПЧИ. По-внимателен поглед обаче показва, че една голяма част (близо половината от насочените ПЧИ към този сектор) са установени в производството и разпределението на електроенергия, топлинна и газова енергия. Отчитайки важността на този сектор като ключов национален, който в политическата практика обикновено се предпазва от притежание на чуждестранни собственици, не бихме могли да определим тези инвестиции, като носещи позитиви за икономиката на България. Напротив, по този начин контролът над дейността, както и генерираните приходи от енергоразпределителните предприятия в страната, попадат в „чужди ръце“.

<sup>14</sup>Вж.: Официален сайт на БНБ, Преки инвестиции в България, [http://www.bnb.bg/Statistics/StStatisticalBD/index.htm?FILTERSANDVALUES=%27FREQ=A;BOP\\_ITEM=555;SERIES\\_DENOM=E;DATA\\_TYPE\\_BOP=4;RESID\\_ECON\\_ACT=9999;NON\\_RESID\\_ECON\\_ACT=9999%27&KEYFAMILY=FDI,25.05.2015](http://www.bnb.bg/Statistics/StStatisticalBD/index.htm?FILTERSANDVALUES=%27FREQ=A;BOP_ITEM=555;SERIES_DENOM=E;DATA_TYPE_BOP=4;RESID_ECON_ACT=9999;NON_RESID_ECON_ACT=9999%27&KEYFAMILY=FDI,25.05.2015).

Инвестициите във високотехнологични производства и такива създаващи крайни продукти с по-висока добавена стойност също изостават – производството на компютърна и комуникационна техника е привлякло между 0.3% и 0.6%, а производството на превозни средства - 0.2-0.9% от общите входящи количества ПЧИ.

Така на практика, сред икономическите дейности от производствения сектор, от които бихме могли да очакваме по-значителни позитивни ефекти за местната икономика попадат производството на храни, напитки и тютюневи изделия (4-7%) и производството на текстил и облекло (1-5%). Добавената стойност която се генерира в резултат от реализацията на продуктите от този сектор обаче, далеч не е от размерите на тази присъща за високотехнологичните производства.

Изводът, който можем да направим в резултат от анализа на информацията в таблица 2 е, че България привлича сравнително малко работещи ПЧИ, каквито биха допринесли за тласкането на икономиката към растеж и развитие. По-голямата част от входящите в страната ни ПЧИ са насочени към икономически дейности свързани с услугите, недвижимото имущество, транспортната и комуникационна инфраструктура. В известна степен тази тенденция е в унисон с правителствената политика от последните няколко години, която бе насочена именно към изграждане на по-добра пътна и комуникационна инфраструктура с цел развитие на сектора на услугите (най-вече туристическите). Доколкото бихме могли да определим туристическия сектор като действително важен за икономиката на страната ни, то изоставането на производствения сектор, добивната промишленост и селското стопанство не бива да бъдат подценявани.

### **III. Анализ на политиката на Република България за привличане на преки чуждестранни инвестиции**

На фона на изложения по-горе анализ на входящите преки инвестиции в България, изследвайки и факторната надареност на страната,

можем да анализираме и политиката ѝ за привличане на ПЧИ. В тази връзка анализираме факторите за привличане на ПЧИ в България, разделени в две основни направления (икономически условия и инвестиционен климат), като отчитаме и наличието на фактори, влияещи върху инвестиционните решения на потенциалните вложители, върху които правителствената политика не може да оказва влияние.

### **1. Анализ на икономическите условия в България**

На първо място изследваме наличните икономически условия в България като започваме с анализа на тези от тях, които не подлежат на промяна посредством политически мерки и действия, а в същото време биха могли да имат определящо значение за чуждестранните инвеститори.

Избраният период от време, за който разглеждаме съответните променливи, попадащи в тази част от анализа е от 2004 до 2013 г. (изключение правят показатели, за които не са налични данни за всички години от избрания период от време). Източникът на данните (за тези от тях, за които е налична информация) отново е UNCTAD. Останалата част от показателите са представени (изчислени) посредством данни на БНБ, НСИ, или БАИ.

Както се вижда от представената в таблица 3 информация, размерът на пазара на България може да бъде окачествен като малък на фона на други страни, които можем да разгледаме като конкуренти на страната ни в борбата за привличане на ПЧИ. Не територията на страната не са налични и достатъчно големи залежи на петрол или др. полезни изкопаеми със стратегическо значение за развитието на икономиката на страната. Тези от тях, които все пак могат да бъдат открити у нас пък, привличат ПЧИ, които добиват ценни метали на територията на страната ни, след което, без да инвестират в допълнителна технология за преработката им с идеята да ги превърнат в краен продукт, просто изнасят добитите суровини извън България.<sup>15</sup>

<sup>15</sup>Пример за такава практика са: компанията „Дънди Прешъс Металс Крумовград“ ЕАД, която усвоява почти всичките добити количества злато край Крумовград; компанията „Челопеч

Така крайният продукт от тях се създава и реализира извън страната ни, регистрирайки у нас продажби от най-ниско ниво на технологичната верига, респ. с най-ниска добавена стойност. Географското положение би могло да бъде определено като благоприятно, предвид факта, че страната е разположена „...в центъра на Югоизточна Европа, пресичана от главните пътища от Европа към Близкия изток и Азия.”<sup>16</sup>

Таблица 3. Икономически условия в Р България, върху които политиката за привличане на ПЧИ няма пряко влияние

<b>Размер на пазара<sup>17</sup></b>	1. Територия на Р България - 108 560 км <sup>2</sup> ; 2. Брой на населението – 7.5 млн. души (средно за последните 10 г.); 3. Размер на БВП – 43 498 млн. \$ (средно за последните 10 г.); 4. Размер на БВП на човек от населението – 5 846 \$ (средно за последните 10 г.).
<b>Наличие на стратегически природни ресурси</b>	Наличните количества на полезни изкопаеми с потенциал за генериране на значителни приходи за икономиката не са в достатъчен размер, за да бъдат определени, като стратегически природни ресурси. <sup>18</sup>
<b>Географско разположение</b>	Наличие на стратегическо географско разположение спрямо останалия свят <sup>19</sup> ; излаз на Ч. море.
<b>Други фактори (за периода 2004-2013 г.)</b>	1. Наличие на политическа нестабилност, честа смяна на правителства, през почти целия отчетен период; 2. Наличие на възникнала през 2008 г. финансова, прераснала в последствие и в глобална икономическа криза; 3. Наличие на дългова криза в рамките на ЕС от края на 2009 г.

Майнинг“ ЕАД (дъщерно дружество на канадската „Дънди Прешъс Металс“); компанията „Асарел Медет“ ЕАД, приватизирана от инвестиционно дружество „Асарел Инвест“ АД, в което мажоритарен дял от акциите притежава австрийската компания „Фьост Алпайн Интертрейдинг“, чрез своята дъщерна компания ФА „Копъринвест“.

<sup>16</sup> БАИ, Профил на страната, Икономика, <http://www.investbg.government.bg/bg/pages/economic-structure-111.html>, 21.05.2015.

<sup>17</sup> Данни на UNCTAD: <http://unctadstat.unctad.org/CountryProfile/100/en100GeneralProfile.html>, and: <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx>, 20.05.2015.

<sup>18</sup> Вж: Полезни изкопаеми на България, Оценка на полезните изкопаеми като природен ресурс, <http://prirodniresursi.alle.bg/%D0%BF%D0%BE%D0%BB%D0%B5%D0%B7%D0%BD%D0%B8-%D0%B8%D0%B7%D0%BA%D0%BE%D0%BF%D0%B0%D0%B5%D0%BC%D0%B8-%D0%BD%D0%B0-%D0%B1%D1%8A%D0%BB%D0%B3%D0%B0%D1%80%D0%B8%D1%8F/>, 17.05.2015.

<sup>19</sup> За повече инф. виж: БАИ, Профил на страната, Икономика, <http://www.investbg.government.bg/bg/pages/economic-structure-111.html>, 19.05.2015.

През голяма част от отчетния период са налице и други фактори, оказващи критично влияние върху процесите по привличане и установяване на преки чуждестранни инвестиции. Честата смяна на правителствата през последните няколко години оказва силно негативно влияние върху привлекателността на България, в качеството ѝ на дестинация за реализация на ПЧИ. В известна степен, това затруднява и воденето на последователна и целенасочена политика спрямо преките външни инвестиции. Не по-малко е и влиянието на наличните външни фактори от наднационално ниво като глобалната икономическа криза, както и дълговата такава в рамките на ЕС.

В обобщение можем да кажем, че размерът на пазара в България на практика не би могъл да допринесе значително за привличането на ПЧИ. Доколкото страната ни е разположена на благоприятно място в географски аспект и предвид членството ѝ в ЕС, бихме могли да заявим, че са налице добри условия за привличане на преки инвестиции от чужбина с цел последващ експорт в рамките на ЕС или други страни, разположени близо до България. В същото време обаче, наличието на силно неблагоприятни външни фактори в рамките на общността (кризи и сътресения в ЕС), възпрепятстват в голяма степен възможността за реализация на такъв тип проекти (внос на ПЧИ с идея за последващ експорт за ЕС).

### ***1) Анализ на икономическите условия в Р България, върху които политиката за привличане на ПЧИ може да оказва влияние***

На второ място изследваме и икономическите условия, свързани с привличането на ПЧИ в страната, които биха могли да бъдат моделирани посредством приложението на политически мерки и закони.

Това, което показват изложените по-долу данни (таблица 4), относно данъчното облагане е последователна политика към минимизиране на данъчните ставки с течение на времето. Корпоративният данък намалява значително през отчетния период, като от 19.5% през 2004 г. достига до 10% през 2008 г., какъвто е размерът му и до днес. По отношение на данъка върху

доходите на физически лица, също се наблюдава значителна промяна, в резултат на което, след въвеждането на плоския данък (на мястото на прогресивния подоходен данък) през 2008 година, от вариращ между 20 и 24%, той става в размер на едва 10% от регистрираните доходи.<sup>20</sup>

Таблица 4. Икономически условия в Р България, върху които политиката за привличане на ПЧИ може да оказва влияние

<b>Данъчни ставки</b>	1. Корпоративен данък – 2004: <b>19.5%</b> ; 2005–2007: <b>15%</b> ; 2008-сега: <b>10%</b> ; <sup>21</sup> 2. Личен подоходен данък – 2004-2007: <b>20-24%</b> ; 2008-сега: <b>10%</b> . <sup>22</sup>
<b>Работна сила</b>	1. Наличие на квалифициран персонал при сравнително ниско ниво на трудовото възнаграждение; 2. Средна работна заплата по години (2004-2013) в лева: 2004 – <b>291 лв.</b> ; 2005 – <b>319 лв.</b> ; 2006 – <b>349 лв.</b> ; 2007 – <b>421 лв.</b> ; 2008 – <b>538 лв.</b> ; 2009 – <b>602 лв.</b> ; 2010 – <b>645 лв.</b> ; 2011 – <b>697 лв.</b> ; 2012 – <b>736 лв.</b> ; 2013 – <b>799 лв.</b> . <sup>23</sup>
<b>Цена на капитала</b>	1. Основен лихвен процент за периода 2004-2013 г.: 2004 – <b>2.6%</b> ; 2005 – <b>2.1%</b> ; 2006 – <b>2.7%</b> ; 2007 – <b>3.9%</b> ; 2008 – <b>5.1%</b> ; 2009 – <b>2.4%</b> ; 2010 – <b>0.2%</b> ; 2011 – <b>0.2%</b> ; 2012 – <b>0.1%</b> ; 2013 – <b>0.02%</b> ; <sup>24</sup> 2. Лихвени проценти по кредити за стартиране на нов бизнес, средни стойности (2007-2015 г.): 2007 – <b>9.0%</b> ; 2008 – <b>10.5%</b> ; 2009 – <b>10.2%</b> ; 2010 – <b>9.2%</b> ; 2011 – <b>8.5%</b> ; 2012 – <b>8.4%</b> ; 2013 – <b>7.7%</b> ; 2014 – <b>6.7%</b> . <sup>25</sup>
<b>Валутен курс</b>	1. Фиксиран валутен курс към единната валута на ЕС – евро – 1.95583 лева за 1 евро за целия отчетен период (2004-2013 г.); 2. Разменен курс към лев-щатски долар за периода 2004-2013 г. (средни годишни стойности): 2004 – <b>1.575</b> ; 2005 – <b>1.574</b> ; 2006 – <b>1.559</b> ; 2007 – <b>1.429</b> ; 2008 – <b>1.337</b> ; 2009 – <b>1.407</b> ; 2010 – <b>1.477</b> ; 2011 – <b>1.406</b> ; 2012 – <b>1.522</b> ; 2013 – <b>1.474</b> . <sup>26</sup>

<sup>20</sup> БАИ, Данъчно облагане на доходите на физически лица, <http://investbg.government.bg/bg/pages/4-income-taxation-of-individuals-140.html>, 23.05.2015.

<sup>21</sup> Национална агенция за приходите, Закон за корпоративно данъчно облагане, <http://www.nap.bg/page?id=330>, 22.05.2015.

<sup>22</sup> Национална агенция за приходите, Данък върху доходите на физически лица по трудов договор, <http://www.nap.bg/page?id=331>, 22.05.2015.

<sup>23</sup> Изчисления на автора по данни на НСИ, Среднамесечна работна заплата, [http://www.nsi.bg/sites/default/files/files/data/timeseries/Labour\\_1.1.2.1.xls](http://www.nsi.bg/sites/default/files/files/data/timeseries/Labour_1.1.2.1.xls), 23.05.2015.

<sup>24</sup> Изчисления на автора по данни на БНБ, Основен лихвен процент, <http://bnb.bg/FinancialMarkets/FMBaseInterestRate/index.htm>, 22.05.2015.

<sup>25</sup> Изчисления на автора по данни на БНБ, Лихвени проценти и обеми по нов бизнес по кредити за сектори нефинансови предприятия и домакинства по период на първоначално фиксиране на лихвения процент, [http://stat.bnb.bg/bnb/dd/IR\\_NBF\\_LOAN\\_NEW.nsf/fsWebIndexBG](http://stat.bnb.bg/bnb/dd/IR_NBF_LOAN_NEW.nsf/fsWebIndexBG), 22.05.2015.

<sup>26</sup> Изчисления на автора по данни на БНБ, Средномесечен валутен курс на лева към щатския долар, [http://www.bnb.bg/bnbweb/groups/public/documents/bnb\\_download/s\\_monthly\\_exr\\_bg.xls](http://www.bnb.bg/bnbweb/groups/public/documents/bnb_download/s_monthly_exr_bg.xls), 23.05.2015.



Чисто теоретично, безспорно бихме могли да определим тези политически мерки като благоприятни спрямо потенциала на България да привлича чуждестранни инвеститори. Както видяхме и от разгледаните примери за страни, окачествявани като офшорни зони, именно наличните там ниски данъчни ставки и такси, привличат значителни количества ПЧИ в тези, иначе бедни на ресурси, дестинации.

На фона на входящите ПЧИ в България обаче (анализирани в предходния параграф), виждаме, че значението на тези промени не е осезаемо, а напротив – данните показват драстичен спад във внесените у нас ПЧИ след 2008 г. (годината в която корпоративният и личният подоходен данък са достигнали най-ниските си размери - 10%). Т.е. въпреки опита на правителството да повлияе позитивно входящите потоци от ПЧИ в страната посредством значително снижаване на данъчните ставки, негативните ефекти от разразилата се по това време икономическа криза, последвана и от дълговата такава, са далеч по-значими.

За периода 2004-2013 година по данни на НСИ в България са завършили висше образование (професионален бакалавър, бакалавър и магистър) общо 543 379 души<sup>27</sup>. Тенденцията в броя на завършилите през годините е сравнително постоянна (между 50 и 60 хил. души годишно). БАИ пък посочва, че около 60% от населението владее повече от един чужд език, като приблизително две трети от учениците и студентите изучават английски или немски език.<sup>28</sup>

По отношение размера на трудовите възнаграждения в България можем да кажем, че въпреки растящите с течение на времето от изследвания период стойности, нивата на средната работна заплата остават сред най-ниските на фона на другите страни членки на ЕС.<sup>29</sup>

Общият брой на заетите лица в страната, по години за изследвания период, е изложен в следващата таблица:

<sup>27</sup> НСИ, Завършили висше образование по квалификационна степен и тесни области на образованието, [http://www.nsi.bg/sites/default/files/files/data/timeseries/Edu\\_3.6.2.xls](http://www.nsi.bg/sites/default/files/files/data/timeseries/Edu_3.6.2.xls), 23.05.2015.

<sup>28</sup> Вж: БАИ, Демография, <http://www.investbg.government.bg/bg/pages/demographic-profile-110.html>, 23.05.2015.

<sup>29</sup> Вж: <http://old.europe.bg/htmls/page.php?id=39424&category=5>, 23.05.2015.

Таблица 5. Брой заети лица по трудово и служебно правоотношение, за периода 2004-2013 г. в хил. души

2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
2152	2177	2268	2380	2467	2405	2243	2242	2219	2226

**Източник: НСИ:**

[http://www.nsi.bg/sites/default/files/files/data/timeseries/Labour\\_2.1.1.xls](http://www.nsi.bg/sites/default/files/files/data/timeseries/Labour_2.1.1.xls),  
23.05.2015.

Това, което можем да кажем относно наличната в страната работна сила е, че в България има условия за създаване на висококвалифицирани кадри, но в същото време ниските нива на възнагражденията за труд тласкат значителна част от тях в чужбина в търсене на по-добра реализация. Т.е. евентуалното установяване на ТНК би било благоприятствано, защото те биха могли да предложат по-високи от местните заплати, като в същото време все пак биха били по-ниски от тези в други потенциални реципиенти.

Изследвайки цената на капитала в България, установяваме, че кредитната политика на страната ни също е благоприятна за чуждестранните инвеститори, предвид факта, че основната тенденция през отчетния период е към намаляване на лихвените проценти. В периода 2004-2009 г. основният лихвен процент в страната е между 2.1% и 5.1%. От 2010 до 2013 г. той спада до 0.002%, какъвто е и към момента (2015 г.). Друг важен фактор за чуждестранните инвеститори е лихвеният процент по кредити за стартиране на нов бизнес, чиито стойности спадат от 10.2% през 2009 г. до 7.7 през 2013 г., а през 2014 размерът му е намалял до 6.7%.

Валутата на страната можем да окачествим, като стабилна по време на изследвания период, тъй като тя е фиксирана към единната валута на ЕС (еврото). Разменният курс спрямо щатския долар, в качеството му на ключова валута в международен аспект е бил сравнително постоянен, варирайки в средни годишни стойности между 1.337 и 1.575 лева за щатски долар. Това позволява на потенциалните преки чуждестранни инвеститори да извършват вложенията си с възможност за печалба от разликите във

разменните курсове, според съответната конюнктура на техния валутен пазар към даден момент.

В обобщение от анализа на икономическите условия, върху които политиката за привличане на ПЧИ на България би могла да оказва влияние, можем да подчертаем няколко основни момента.

**Първо:** Данъчните ставки в страната ни са с най-ниските размери в ЕС, както и спрямо други конкуренти страни, потенциални реципиенти на ПЧИ.

**Второ:** На територията на страната са налични квалифицирани кадри при нива на средната работна заплата също сред най-ниските в рамките на ЕС и др. съседни страни.

**Трето:** Кредитната и валутната политика на България също са благоприятни за потенциалните преки чуждестранни инвеститори.

**Четвърто:** Правейки паралел с информацията относно данните за внесените у нас ПЧИ, установяваме, че въпреки това входящите потоци от ПЧИ намаляват след 2008 г. Както вече споменахме, в голяма степен бихме могли да обясним това с негативното влияние на настъпилите в този период кризисни състояния на наднационално ниво. За да разкрием пълната картина във връзка с политиката на страната ни спрямо ПЧИ и привлечените количества, трябва да анализираме и наличния в страната инвестиционен климат, както и предприетите политически действия в резултат на които той се подобрява, респ. влошава.

## **2. Анализ на инвестиционния климат в страната**

Времевият интервал, за който са представени и изследвани данни в рамките на тази част от анализа, отново е 2004-2013 г. (и тук изключение правят показатели, за които не са налични данни за някои години от съответния период). Източниците на данните, използвани в анализа са СБ и СИФ в качеството им на институции, разработили методологии, посредством които осигуряват данни за показатели свързани с инвестиционния климат в множество страни по света.

На първо място анализираме промените в състоянието на условията, свързани със стартиране на нов бизнес в България във връзка с ключовото им значение при осъществяване на преки инвестиции от такъв тип (създаващи нови предприятия).

Таблица 6. Стартиране на бизнес в България

Година:	Брой процедури по стартиране на проекта	Време, което отнема (в дни)	Разходи (като процент от дохода на ч. от населението)
2004	11	32	10.4
2005	11	32	10.3
2006	11	32	9.6
2007	9	32	7.9
2008	9	32	6.4
2009	4	49	2.0
2010	4	18	1.7
2011	4	18	1.6
2012	4	18	1.5
2013	4	18	1.1

**Източник: World Bank, Doing business, Historical data sets and trends data, <http://www.doingbusiness.org/custom-query>, 25.05.2015.**

Данните в таблица 6 посочват, че и по трите измерителя е налице тенденция към улесняване на процеса по стартиране на нов бизнес в страната. На първо място виждаме, че броят процедури по стартирането на даден проект са намалели от 11 през 2004 г. до 4 през 2013 г. Необходимото време за стартиране също намалява от 32 дни през 2004 г. до едва 18 през 2010 г., каквото остава до 2013 г. Разходите за стартиране на проект са намалели значително като през 2004 са били в размер на 10.4% от отчетения тогава доход на населението, а през 2013 г. са едва 1.1%.

Това ни дава основание да определим политиката на страната спрямо условията по стартиране на нов бизнес като целяща либерализация и осигуряване на по-изгоден климат за потенциалните инвеститори.

Таблица 7. Получаване на разрешение за извършване на строителна дейност

Година:	Брой процедури по стартиране на проекта	Време, което отнема (в дни)	Разходи (като процент от дохода на ч. от населението)
2004	... <sup>30</sup>	...	...
2005	...	...	...
2006	15	118	8.8
2007	15	118	7.7
2008	17	122	6.9
2009	16	110	5.9
2010	16	110	5.1
2011	16	110	5.2
2012	16	110	5.1
2013	16	110	4.7

**Източник: World Bank, Doing business, Historical data sets and trends data, <http://www.doingbusiness.org/custom-query>, 25.05.2015.**

Информацията в таблица 7 дава представа за промените в условията по получаване на разрешение за извършване на строителна дейност на територията на страната. Макар и в по-малка степен, и тук наблюдаваме промени в посока улесняване на процеса по получаване на право за извършване на строителна дейност. Необходимото време за това е намаляло от 118 дни през 2006 г. до 110 през 2013 г., а разходите от 8.8% до 4.7% от доходите на ч. от населението. Единствено борят на процедурите, свързани с получаването на съответното разрешение са се повишили от 15 през 2006 г., на 16 през 2013 г.

Таблица 8. Получаване на достъп до електричество

Година:	Брой процедури по стартиране на проекта	Време, което отнема (в дни)	Разходи (като процент от дохода на ч. от населението)
2004-2009	...	...	...
2010	6	137	392.0
2011	6	137	397.1
2012	6	130	366.6
2013	6	130	340.7

**Източник: World Bank, Doing business, Historical data sets and trends data, <http://www.doingbusiness.org/custom-query>, 25.05.2015.**

<sup>30</sup> Няма данни.

Това, което виждаме във връзка с получаването на достъп до електричество, можем да обобщим по следният начин:

- броят процедури за получаване на достъп до електричество остава непроменен за периода 2010-2013 г. – 6 процедури;
- необходимото време е намаляло от 137 дни през 2010 на 130 през 2013, което не бихме могли да определим като значителна промяна;
- разходите запазват сравнително високо ниво в размер на 340.7% от доходите на ч. от населението през 2013 г., въпреки че все пак са намалели, тъй като са били в размер на 392% през 2010 г.

И тук цялостната тенденция бихме могли да определим, като такава в посока за създаване на по-изгоден инвестиционен климат.

*Таблица 9. Регистриране на собственост*

Година:	Брой процедури по стартиране на проекта	Време, което отнема (в дни)	Разходи (като процент от дохода на ч. от населението)
2004	...	...	...
2005	7	18	2.4
2006	7	18	2.3
2007	7	18	2.3
2008	7	18	2.3
2009	7	18	2.3
2010	7	10	2.8
2011	7	10	3.0
2012	7	10	3.0
2013	7	10	3.0

**Източник: World Bank, Doing business, Historical data sets and trends data, <http://www.doingbusiness.org/custom-query>, 25.05.2015.**

Както броят процедури, така и разходите по регистрацията на собственост са сравнително постоянни с течение на времето. Така на практика не можем да отчетем значителна промяна в полза на потенциалните инвеститори в условията по този показател.

Както можем да видим от информацията в таблица 10, ситуацията свързана с промените в условията по изпълнението на правни искове по

силата на сключени договори, остава почти непроменена за целия отчетен период.

Таблица 10. Изпълнение на правни иски по силата на сключени договори

Година:	Брой процедури по стартиране на проекта	Време, което отнема (в дни)	Разходи (като процент от предявения иск по силата на договора)
2004-2008	39	564	23.8
2009-2013	38	564	23.8

**Източник:** World Bank, *Doing business, Historical data sets and trends data*, <http://www.doingbusiness.org/custom-query>, 25.05.2015.

Единствената промяна е в броя процедури, необходими за това (с една по-малко от 2009 г. до 2013 г.). Това обаче на практика е почти без значение предвид непромененото необходимо време за изпълнение на дейността. Като доста високи можем да посочим стойностите както за разходите, така и за времето, което отнема изпълнението на правните иски.

Друг важен индикатор за състоянието на бизнес климата в страната са особеностите, свързани с получаването на кредит. (вж. таблица 11) Ситуацията във връзка с този показател не се различава особено от тази, свързана с изпълнението на иски по договори – лисват изменения в стойностите по индекса, който методологията на СИФ използва за измерването на показателя.

Таблица 11. Получаване на кредит

Година:	Индекс за силата на законовите права и норми (0-12) <sup>31</sup>
2004	...
2005-2013	9

**Източник:** World Bank, *Doing business, Historical data sets and trends data*, <http://www.doingbusiness.org/custom-query>, 25.05.2015.

<sup>31</sup> За пълна методология на индекса виж: <http://www.doingbusiness.org/methodology/getting-credit#legalRights>, 01.12.2014.

Анализа на транспортната и комуникационна инфраструктура, институционалната ефективност и нивата на корупция, приемаме като неизменна част от настоящото изследване, поради факта, че те биха могли да имат критично значение за привличането на ПЧИ. Информацията относно тези три показателя дава СИФ, в годишното си издание на Докладът за глобална конкурентоспособност, която изглежда по следният начин:

*Таблица 12. Транспортна и комуникационна инфраструктура*

Година:	Ранг спрямо останалите страни, изследвани от индекса <sup>32</sup>	Оценка в рамките на определените от индекса параметри (1-7) <sup>33</sup>
<b>2004-2005</b>	...	...
<b>2006</b>	65 (от 125)	3.4
<b>2007</b>	...	...
<b>2008</b>	95 (от 134)	2.8
<b>2009</b>	102 (от 133)	2.9
<b>2010</b>	...	...
<b>2011</b>	87 (144)	3.6
<b>2012</b>	76 (144)	3.8
<b>2013</b>	75 (148)	3.9

**Източник: WEF, Global competitiveness report (2006; 2008; 2009; 2011; 2012; 2013), <http://www.weforum.org/reports>, 26.05.2015.**

Това, което показват данните в таблица 12 е по-скоро тенденция към позитивна промяна по този показател. Макар и да се наблюдава спад в поставената оценка от СИФ през 2006 г. спрямо тези през 2008 г. и 2009 г., от 2011 г. нататък наблюдаваме нарастване на стойностите, достигайки 3.9 от 7 през 2013 г. Логично сходна е и зависимостта в отчитането на ранга на България, спрямо останалите страни, попадащи в изследването.

Въпреки наличието на промяна в полза на създаването по-добър инвестиционен климат обаче, състоянието на транспортната инфраструктура все още далеч не е отлично. Това показва и фактът, че в почти всички от годишните доклади за глобалната конкурентоспособност,

<sup>32</sup>Вж: Global competitiveness report 2014-2015, How to read the country/economy profile, p. 101 at: <http://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2014-2015>, 01.12.2014.

<sup>33</sup>Вж: Пак там.



инфраструктурата в България попада сред най-проблематичните фактори при правене на бизнес.<sup>34</sup>

Таблица 13. Институционална ефективност

Година:	Ранг спрямо останалите страни, изследвани от индекса (0-12) <sup>35</sup>	Оценка в рамките на определените от индекса параметри (1-7) <sup>36</sup>
<b>2004-2005</b>	...	...
<b>2006</b>	109 (от 125)	3.1
<b>2007</b>	...	...
<b>2008</b>	111 (от 134)	3.3
<b>2009</b>	116 (от 133)	3.2
<b>2010</b>	...	...
<b>2011</b>	112 (от 144)	3.3
<b>2012</b>	108 (144)	3.4
<b>2013</b>	107 (148)	3.4

**Източник: WEF, Global competitiveness report (2006; 2008; 2009; 2011; 2012; 2013), <http://www.weforum.org/reports>, 26.05.2015.**

Анализът на институционалната ефективност в България като фактор за привличане на ПЧИ показва сходна ситуация спрямо тази, свързана с инфраструктурата. И тук въпреки наличието на позитивна промяна, цялостното състояние не е добро – този фактор също присъства в списъка с най-проблематични фактори при правене на бизнес в страната ни през всички от отчетните години, говорейки за необходимост от насочване на допълнителни усилия от страна на правителството за подобряването му.<sup>37</sup>

Критично е състоянието и по отношение на **нивата на корупция** в България с оглед на важното им значение при привличането и установяването на преки инвестиции от чужбина. „През всичките изминали години в нашата страна са се чували и се чуват оплаквания на чуждестранни инвеститори от административни пречки, разрешителни и лицензионни

<sup>34</sup>WEF, Global competitiveness report (2006; 2008; 2009; 2011; 2012; 2013), <http://www.weforum.org/reports>, 26.05.2015.

<sup>35</sup>Вж: Пак там.

<sup>36</sup>Вж: Пак там.

<sup>37</sup>WEF, Global competitiveness report (2006; 2008; 2009; 2011; 2012; 2013), <http://www.weforum.org/reports>, 26.05.2015.

режими, корупция, а също от нелоялна конкуренция, свързана със значителната по обем сива икономика и нелегалния внос и износ (контрабандата) и много други.”<sup>38</sup>

Оценката, която СИФ поставя на този фактор у нас е изключително лоша, тъй като през почти всички години от изследваният период именно корупцията е отчетена като най-проблематичен фактор за правене на бизнес - 2008, 2011, 2012, 2013 г. През 2006 г. той заема трето място в тази класация, а през 2009 – второ.<sup>39</sup> Фактът, че с напредване на времето състоянието по този показател за инвестиционния климат в България се влошава, говори за липсата на адекватни политически мерки за подобряване на ситуацията.

В анализ изготвен, в контекста на инициативата на Европейската комисия „Инвестиционен план за Европа”<sup>40</sup> са посочени десет проблемни области, които са определени като главни пречки пред чуждестранните инвеститори у нас. Сред тях попадат такива като: транспортната, техническа и комуникационна инфраструктура, технологичното време за изпълнение на административни ангажименти, проблеми в правната система, високите нива на корупция и липсата на кадри в някои сфери.<sup>41</sup>

### **III. Заключение – резултати от анализа**

На фона на представения анализ на входящите ПЧИ в България, както и наличните фактори и водената през изследвания период политика за привличането им, бихме могли да направим следните изводи.

**Първо**, следва да отбележим, че анализът на динамиката на входящите в страната потоци преки инвестиции от чужбина, както и натрупаният запас от ПЧИ, говорят ясно за нарасналото им значение за икономиката на страната с течение на времето. Нарасналото значение на

---

<sup>38</sup> **Младенова**, З. Политика към преките чуждестранни инвестиции в България пред стари и нови проблеми, *Икономически науки*, Варна, 2013, с. 9.

<sup>39</sup> Пак там.

<sup>40</sup> Европейска комисия, ЕС стартира инвестиционна инициатива за насърчаване на работните места и растежа, 2014, [http://europa.eu/rapid/press-release\\_IP-14-2128\\_bg.htm](http://europa.eu/rapid/press-release_IP-14-2128_bg.htm), 01.09.2015.

<sup>41</sup> Вж.: Труд, Правителството анализира: Кой са 10-те най-сериозни пречки пред чуждите инвеститори, 2015, <http://m.trud.bg/Article/c/4910014>, 01.09.2015.

ПЧИ за икономиката на България обуславя необходимостта от задълбочаване на изследването, експертното им изучаване и оценяване с цел осигуряване възможност за адекватни политически мерки спрямо тях от страна на правителството и институциите.

**Второ:** Въпреки нарасналите количества от входящите ПЧИ в България (респ. значението им за икономиката на страната), не се наблюдава постигане в задоволителна степен на търсените ефекти, които да тласнат икономиката към растеж и развитие – разкриване на значителен брой работни места, създаване на повече нови производства (особено такива с по-голяма добавена стойност), увеличаване на експорта и т.н. Т.е. съществува несъответствие между регистрираните входящи ПЧИ и ефектите за икономиката на страната, които (поне чисто теоретично) би следвало да очакваме като резултат от тяхното присъствие.

**Трето:** Налице е проблем във връзка със статистическите данни, които институциите у нас осигуряват по отношение на входящите в страната ПЧИ. Именно липсата на данни, разкриващи повече информация от потока и запаса на ПЧИ възпрепятства изясняването на гореспомнатото несъответствие. Необходимо е да се осигурява по-широка гама от данни за различните аспекти на преките инвестиции от чужбина, вливащи се в България. Това би позволило и по-детайлното им изследване, в резултат на което правителството и институциите биха били в състояние да вземат съответните мерки за постигане на поставените цели.

**Четвърто:** Анализът на качествения аспект на вливащите се в България преки инвестиции (изследвайки страните източник на ПЧИ и секторното им разпределение) все пак разкрива в голяма степен причините за наличната неефективност в процеса по привличане и установяване на ПЧИ у нас.

Изследването на страните източници на входящите потоци от преки инвестиции в България разкрива част от проблема във връзка с отчитането им. Освен факта, че част от входящите инвестиции са погрешно отчитани като внесени от дадена страна, поради наличието на филиал на територията

й, въпреки оригинална принадлежност на компанията майка към друга страна, статистиката посочва и значителни капиталовложения за някой от отчетните години от страни със статут на офшорни зони.

Неефективността в този процес в най-голяма степен се дължи на секторната насоченост на входящите в България ПЧИ. Секторният анализ на входящите ПЧИ показва, че в страната ни се внасят инвестиции предимно в области, които не допринасят в необходимата степен, за постигането на гореизброените ефекти (в сферата на услугите, недвижимото имущество финансовото посредничество). Тези от инвестициите, насочени към производственият сектор пък, са осъществени почти само в производства, създаващи продукти с ниска добавена стойност (хранително вкусовата промишленост, текстилната промишленост). Това ни дава основание да определим входящите в България ПЧИ, като инвестиции с много малко значение за реалния сектор на икономиката в страната.

**Пето:** Секторната насоченост на вложените у нас директни задгранични инвестиции, се дължи най-вече на наличните в България фактори за привличане на ПЧИ.

Базовите икономически условия, свързани с привличането на ПЧИ в страната, които не подлежат на промяна в резултат от мерки и действия на политиката за привличане на ПЧИ не допринасят значително за установяването на преки инвестиции. Малките размери на страната (респ. пазара), населена предимно с неплатежоспособно население не предоставят условия за осъществяване на ПЧИ, насочени към местния пазар.

Политиката на страната спрямо тези икономически условия, които държавата може да моделира, е насочена към осигуряване на по-добри условия за привличане на ПЧИ. Тяхното значение обаче е минимизирано до голяма степен, предвид наличието на други фактори, влияещи върху вноса на ПЧИ в страната – наличието на кризи и икономическа и политическа нестабилност на наднационално ниво.

Въпреки наличието на елементи от инвестиционния климат в страната, които отчитат известно подобрене с течение на времето,

цялостното му състояние остава по-скоро неблагоприятно за реализацията на ПЧИ.

**Шесто:** Предвид факта, че в голяма степен политиката за привличане на ПЧИ следва да се изгражда на база факторите за привличане на ПЧИ, като същевременно тя може да моделира част от тези фактори за да има синхронизация между нея и цялостната икономическа политика в страната, можем да определим политиката за привличане на ПЧИ на Р България като **не оптимална**.

Анализът показва, че с течение на времето по отношение на някои от ключовите фактори за привличане на преки инвеститори от чужбина не са вземани адекватни политически мерки и състоянието им остава критично и до днес.

**Седмо:** В същото време все пак са налице някои от факторите, по отношение на чието подобряване страната ни е положила усилия, за да подобри привлекателността си за ПЧИ. Това говори за наличие на политически действия за осигуряване на по-качествени условия за привличане на бизнес и икономическа активност от чужбина под формата на ПЧИ.

**Осмо:** Липсва **конкретна, цялостна стратегия и визия** за това каква следва да бъде **политиката за привличане на ПЧИ на България**, която да се базира на наличните у нас факторни предимства, и в резултат от нея да се привличат такива инвестиции, които да допринасят **за постигане на икономически растеж и развитие**.

Този проблем, разкрива причината за неефективността на политиката, която страната ни води за привличането на преки инвестиции от чужбина. Тя се базира по-скоро на теоретичните постановки за ПЧИ, според които тяхното присъствие в дадена икономика води до растеж и развитие. Както видяхме обаче, проучването посочва, че това не се потвърждава във всички случаи.

Това, което липсва у нас, е наличието на детайлен анализ, експертни оценки и отчитане на реалните ефекти върху икономиката на страната ни в

резултат от внесените ПЧИ, на база на които всъщност би следвало да бъде изготвяна и конкретната политика за привличането им. Така представеният анализ позволява и извеждането на препоръки за подобряване на откритите се проблемни области от политиката на България за привличане на ПЧИ.

**Източници:**

1. БАИ, Данъчно облагане на доходите на физически лица, <<http://investbg.government.bg/bg/pages/4-income-taxation-of-individuals-140.html>>, [01.09.2016].
2. **Горчева, Т.** Критерии за навлизане на чуждестранните инвестиции в България, // *Финансова стабилизация и икономически растеж: Международна научно-практическа конференция; (Сборник доклади)*, СА „Д. А. Ценов“. 2000, с.345.
3. Европейска комисия, ЕС стартира инвестиционна инициатива за насърчаване на работните места и растежа, 2014, <[http://europa.eu/rapid/press-release\\_IP-14-2128\\_bg.htm](http://europa.eu/rapid/press-release_IP-14-2128_bg.htm)>, [01.09.2015].
4. **Младенова, З.** Политика към преките чуждестранни инвестиции в България пред стари и нови проблеми, *Икономически науки*, Варна, 2013 с. 12
5. **Момчев, С.** Потенциал на офшорните зони за развитие на международния бизнес, Фабер, 2014, с. 48.
6. **Момчев, С., Ангелов, Ив.** Преки чуждестранни инвестиции – разграничение според страната реципиент. // *Икономиката и управлението в XXI век – решения за стабилност и растеж: Международна юбилейна конференция* //, 2011, с. 471.
7. НСИ, Завършили висше образование по квалификационна степен и тесни области на образованието, <[http://www.nsi.bg/sites/default/files/files/data/timeseries/Edu\\_3.6.2.xls](http://www.nsi.bg/sites/default/files/files/data/timeseries/Edu_3.6.2.xls)>, [23.05.2016].

8. ОС на БНБ, Преки инвестиции в България, <<http://www.bnb.bg/>>, [01.09.2016].
9. **Попов**, Г. Тенденции на чуждестранните инвестиции в индустрията на България, УНСС, Икономически алтернативи, бр. 4, 2008, с. 56.
10. Труд, Правителството анализира: Кои са 10-те най-сериозни пречки пред чуждите инвеститори, 2015, <<http://m.trud.bg/Article/c/4910014>>, [01.09.2016].
11. **Angelov**, Iv. A methodology for the analysis of the national policy to attract FDI, "Economy and politics in the post-crisis world" – proceedings of international conference, Varna, 2015.
12. **Hanson**, G. Should countries promote foreign direct investment, United Nations, 2001, G-24 Discussion papers series, No. 9, at: <<http://unctad.org/en/Docs/pogdsmdpbg24d9.en.pdf>>, [01.09.2016].
13. **Ramkishen**, R. Measures to attract FDI: Investment promotion, Incentives and Policy intervention, Economic and political weekly, 2004, p. 12-16.
14. WEF, Global competitiveness report (2006; 2008; 2009; 2011; 2012; 2013), <<http://www.weforum.org/reports>>, [26.05.2016].
15. UNCTAD: <<http://unctadstat.unctad.org/CountryProfile/100/en100GeneralProfile.html>>, and: <<http://unctadstat.unctad.org/wds/TableView/tableView.aspx>>, [20.05.2016].

# МАКРОПРУДЕНЦИАЛНА ПОЛИТИКА НА ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ В ПОСТКРИЗИСНИЯ ПЕРИОД

**Николай Андреев Андреев**

*Катедра „Международни икономически отношения“*

*Стопанска академия „Димитър А. Ценов“ - Свищов*

## **Въведение**

В страните, които приемат инфлационно таргетиране, промяната на лихвения процент, като основен инструмент на монетарната политика, не е достатъчно ефективно средство, за да се ограничи системният риск и прекалената задлъжнялост. По-високият лихвен процент може да е в състояние да стабилизира високите цени на активите, но когато присъстват спекулациите е много вероятно стабилизирането да е за сметка на по-голям спад в производството.<sup>1</sup> Това ограничение на монетарната политика предизвиква интерес към усилията за развитие и усъвършенстване на макропруденциалната политиката като средство за управление на прекомерната задлъжнялост, процикличността на банковото кредитиране и реални спекулации върху финансовите активи. Целта която си поставяме е да представим и анализираме макропруденциалните мерки въведени в страните от европейския съюз в периода след глобалната финансова и икономическа криза.

## **1. Теоретични основи на макропруденциалната политика**

В периода преди глобалната финансова криза голяма част от управляващите възлагат основно на монетарната политика да се справи с евентуални кризисни състояния. Рамката на монетарната политика и основната и цел преди кризата е да поддържа приблизително ниско инфлационно равнище и да използва краткосрочния лихвен процент за

---

<sup>1</sup> Blanchard, O., Dell’Ariccia, G., Mauro, P. Rethinking macroeconomic policy, IMF Staff position note SPN/10/03, 2010, p.11.



постигане на това. Заедно с това в повечето страни пруденциалните мерки по това време са насочени единствено в подпомагане на индивидуални институции (или фирми). Ценовата стабилност обаче не осигурява макроикономическа стабилност, което води до използването на допълнителни инструменти за допълване на монетарната политика. Използването на финансовото регулиране фокусирано върху макро-финансовите рискове предразположи изплуването на макропруденциалните мерки като инструмент. Новата парадигма за управление на контрацикличността включва използването на монетарната политика основно за ценова стабилност, а макропруденциалната за финансова стабилност.<sup>2</sup> Поради това, че тези две политики си взаимодействат, може да доведе до засилване или намаляване на ефекта на едната или другата (виж Фигура 1).

Сама по себе си монетарната политика не може да постигне достатъчно ефикасно или ефективно финансова стабилност, заради факта, че причините невинаги са свързани с лихвените проценти или степента на ликвидност в икономическата система. За смекчаване на обстоятелствата при остри финансови изкривявания монетарната политика е прекалено „тъп“ инструмент<sup>3</sup>, поради вероятното изискване за предприемане на големи изменения в лихвения процент. Обратно използването на макропруденциалната политика за управление на съвкупното търсене, може да създаде допълнителни финансови сътресения извън позицията на произход на финансовата нестабилност.<sup>4</sup> Например ограничаването на нарастването на кредита може да действа отрицателно от гледна точка на агрегатната икономическа перспектива. Заради това е желателно, когато и двете политики могат да се използват, монетарната политика да се придържа към поддържане на ценова стабилност, а макропруденциалната към финансовата стабилност.<sup>5</sup>

<sup>2</sup> Claessens, S., Valencia, F. The interaction between monetary and macroprudential policy., Vox EU, 2013, <<http://www.voxeu.org/article/interaction-between-monetary-and-macroprudential-policies> > [последно посетен декември 2015 г.]

<sup>3</sup> Ghosh, S., Canuto, O. Dealing with the Challenges of Macro Financial Linkages in Emerging Markets, World Bank Publications, Washington D.C., 2013, p. 8-9.

<sup>4</sup> Ibid p.9

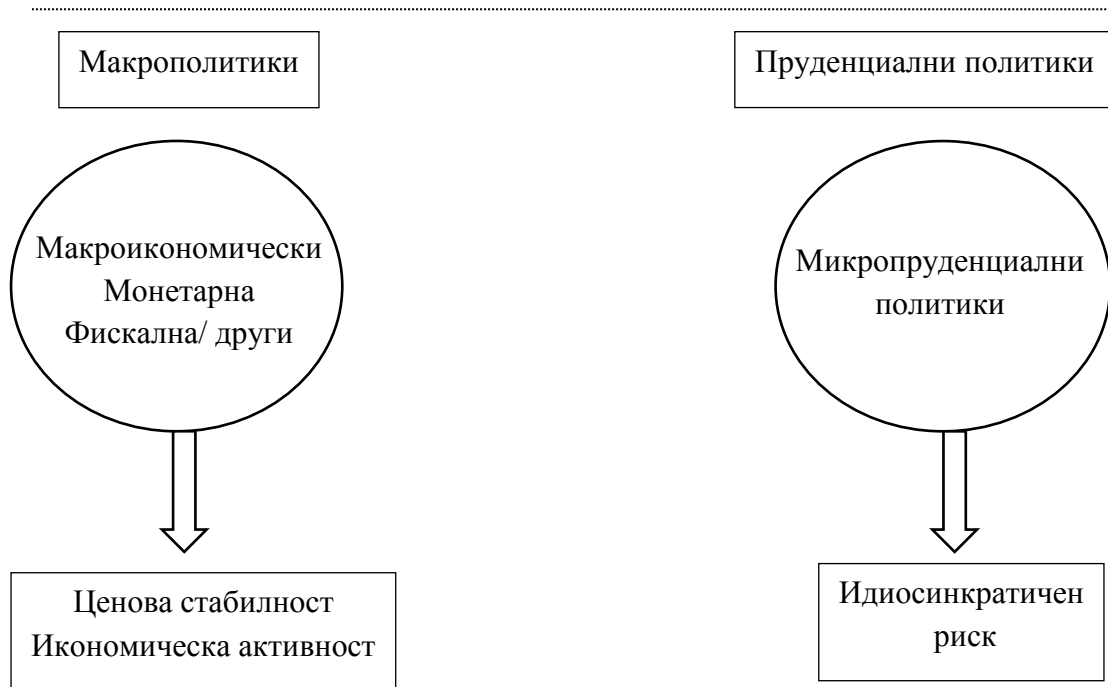
<sup>5</sup> Claessens, S. An Overview of Macroprudential Policy Tools, IMF Working paper, WP/14/214, 2014, p. 9.

Поради факта, че целите на двете политики са близки и инструментите, които могат да използват, се припокриват, могат да се допълват една друга, или да се получи объркване в политиката, кой точно инструмент да се използва и от коя страна на политиката – микро или макро. Двете политики може да са в разрез с точно кой инструмент да се използва или с времето кога точно да се използва. Може да има случаи, в които възникват различия между системния подход на макропруденциалните органи и мерките за определени от микропруденциалните органи за индивидуални институции. Например намаляване на задлъжнялостта, когато микропруденциалните стандарти са повишени след шок в икономиката. От друга страна, по време на спад макропруденциалната политика може да предприеме решение за освобождаване на капиталовите буфери, за да предотврати прекомерна задлъжнялост, което да рефлектира отрицателно върху слабите институции и да е в разрез с микропруденциалния надзор.<sup>6</sup>

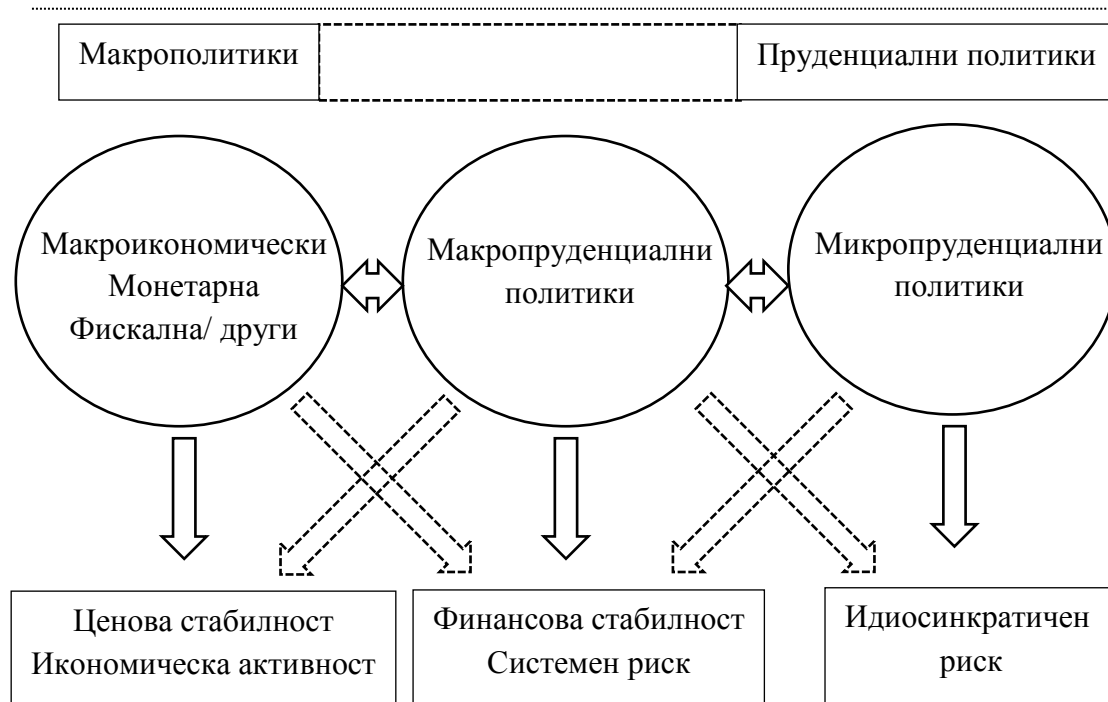
---

<sup>6</sup> Ibid p.10.

Преди глобалната финансова криза



След глобалната финансова криза



Фигура 1. Политики и цели преди и след глобалната финансова криза<sup>7</sup>

<sup>7</sup> Адаптирано от автора на база на: IMF, The interaction of monetary and macroprudential policies – Executive summary, 2013, p.6

П. Клемент дефинира макропруденциалната политика като „...използването на пруденциални инструменти с изричната цел за насърчване на стабилността на финансовата система като цяло, а не непременно на отделните институции в нея.“<sup>8</sup> Макропруденциалната политика има две цели, първата е да се смекчи финансовият цикъл (процикличността с течение на времето), а другата е да се направи финансовата система по-устойчива като се забави системният риск, причинени от "взаимовръзките между общото излагане на всички финансови институции" в определен момент от време.<sup>9</sup>

Макропруденциалната политика се възприема като целяща финансова стабилност, но няма общоприето определение за финансова стабилност. Различните виждания могат да бъдат широко класифицирани в следните групи:

- финансовата стабилност по отношение на устойчивостта на финансовата система на външни шокове<sup>10</sup>
- ендегенният характер на финансови сътресения и описва финансовата стабилност по отношение на устойчивостта на сътресения, произхождащи в рамките на финансовата система<sup>11</sup> или уязвимостта към финансови сътресения в отговор на обичайните по размер шокове вместо на големи шокове.<sup>12</sup>

От гледна точка на специфичните цели на макропруденциалната политика, общото мнение е, че тя е насочена към ограничаване на рисковете и разходите, свързани със системните кризи. Брунермайер твърди, че една от ключовите цели на макрорегулирането е да действа като изравнителна сила на естествения спад в измерените рискове по време на бума в

---

<sup>8</sup> Clement, P. The term “macroprudential”: origins and evolution // *BIS Quarterly Review*, BIS, 2010, p. 65.

<sup>9</sup> Hannoun, H. Towards a global financial stability framework. Speech at the 45th SEACEN Governors' Conference, Siem Reap province, Cambodia, 2010, pp. 9-10.

<sup>10</sup> Padoa-Schioppa, T. Central banks and financial stability, Jakarta, 2003, < <http://www.ecb.int/press/key/date/2003/html/sp030707.en.html> > [последно посетен декември 2015 г.]

<sup>11</sup> Schinasi, G. Safeguarding financial stability, theory and practice. IMF, 2006, pp. 82-91.

<sup>12</sup> Borio, C., Drehmann, M. Towards an operational framework for financial stability: ‘fuzzy’ measurement and its consequences. BIS Working Papers, no 284, 2009, p. 4.

икономиката и последвалото нарастване на измерените рискове в последващия икономически срив.<sup>13</sup>

Едно алтернативно виждане за целта на макропруденциалната политика е намаляването на рисковите епизоди по време на затруднения в цялата система, които имат значителни макроикономически загуби.<sup>14</sup> Според това виждане една изходна позиция за разбиране на макропруденциалната политика е разграничаването на макро- от микропруденциалните гледни точки за регулирането.<sup>15</sup> Борио предлага следните стилизирани характеристики на двете гледни точки (виж Таблица 1.).

Таблица 1. Макро – срещу микропруденциални перспективи<sup>16</sup>

	<b>Макропруденциални</b>	<b>Микропруденциални</b>
Приблизителна цел	Ограничаване на затрудненията в цялостната финансова система	Ограничаване на затрудненията в индивидуални институции
Ултиматна цел	Да се избегнат макроикономическите загуби, свързани с финансовата нестабилност	Предпазване на потребителя (инвеститора/вложителя)
Характеризиране на риска	“Ендогенен” (зависещ от колективното поведение)	“Екзогенен” (независим от поведението на индивидуалните агенти)
Корелация и общо излагане между отделните институции	Важно	Без значение
Калибриране на пруденциалните контроли	От гледна точка на риска в цялата система; отгоре–надолу	От гледна точка на рисковете на отделните институции; отдолу–нагоре

Друго виждане за целите на макропруденциалната политика включва например описаната цел от Каруана, която е „...за намаляване на системния риск, като изрично се адресират взаимовръзките между тях, както и общите

<sup>13</sup> Brunnermeier, M. et al., The Fundamental Principles of Financial Regulation, ICMB, 2009, p. Xxii.

<sup>14</sup> Borio, C., Drehmann, M. 2009, Op. Cit. p. 4.

<sup>15</sup> Crockett, A., Marrying the micro- and macroprudential dimensions of financial stability, BIS Speeches, Basel, 2000, p.1

<sup>16</sup> Адаптирано по: Borio, C. Towards a macroprudential framework for financial supervision and regulation?, BIS Working Paper No. 128, 2003, p. 2.

експозиции на всички финансови институции, както и на процикличността на финансовата система.<sup>17</sup>

Пероти и Суарес разглеждат макропруденциалната политика като стремяща се да "възпира отделните банкови стратегии, които предизвикват системен риск, с отрицателни външни последици върху финансовата система."<sup>18</sup> Според дефиницията на МВФ, БМР и БФС макропруденциалната политика използва предимно пруденциални инструменти за ограничаване на системния или финансовия риск в цялата система, като по този начин се свежда до минимум честотата на нарушения в предоставянето на основни финансови услуги, които могат да имат сериозни последици за реалната икономика. Според тях това може да се постигне чрез<sup>19</sup>:

- забавяне натрупването на финансови дисбаланси;
- изграждане на защити, които да ограничат скоростта и остротата на последващите спадове и техните ефекти върху икономиката;
- идентифициране и преодоляване на общи експозиции, концентрации на риск, връзки и зависимости, които са източници на зараза и разпространение на рискове, които могат да застрашат функционирането на системата като цяло.

От всичко изказано до момента става ясно, че централен елемент във всички дефиниции е системният риск, явяващ се като сринове във финансовата система, които са причинени от нарушение в цялата или в части от финансовата система, и може да има сериозни отрицателни последици за реалната икономика. Той може да се разглежда в две дименсии – времева дименсия и крос-секционна дименсия.

Времевата дименсия отразява кумулативния засилващ механизъм, който действа в рамките на финансовата система, както и между финансовата система и реалната икономика. Този механизъм (или процикличност),

---

<sup>17</sup> Caruana, J. Macroprudential policy: working towards a new consensus, Remarks at the high-level meeting on "The Emerging Framework for Financial Regulation and Monetary Policy" jointly organised by the BIS's Financial Stability Institute and the IMF Institute, Washington DC, 2010, p. 2.

<sup>18</sup> Perotti, E., Suarez, J. Liquidity risk charges as a macroprudential tool, Mimeo, University of Amsterdam, 2009, p. 2.

<sup>19</sup> FSB, IMF, BIS. Macroprudential policy tools and frameworks, Update to G20 Finance Ministers and Central Bank Governors, 2011, p. 2.

се основава на колективната тенденция от страна на икономическите агенти (както финансови, така и нефинансови) за увеличаване излагането на риск по време на фазата на експанзия на бизнес цикълът, както и прекалената чувствителност към риска по време на фазата на депресия<sup>20</sup>.

Крос-секционна дименсия отразява разпределението на рисковете във финансовата система в даден момент от време. Ако процикличността задейства дестабилизиращия механизъм, то крос-секторната дименсия осигурява допълнителен тласък и увеличава влиянието на финансовите сътресения<sup>21</sup>.

Другият централен момент в определението е перспективата за цялостната система. Комплексността на процеса, който генерира системен риск, и лекотата, с която може да се прехвърли в цялата система, изисква широкообхватно фокусиране върху финансовите институции, инструментите, пазарите и инфраструктурата. Провеждането на макропруденциална политика изисква наблюдение върху двете дименсии в цялата система.

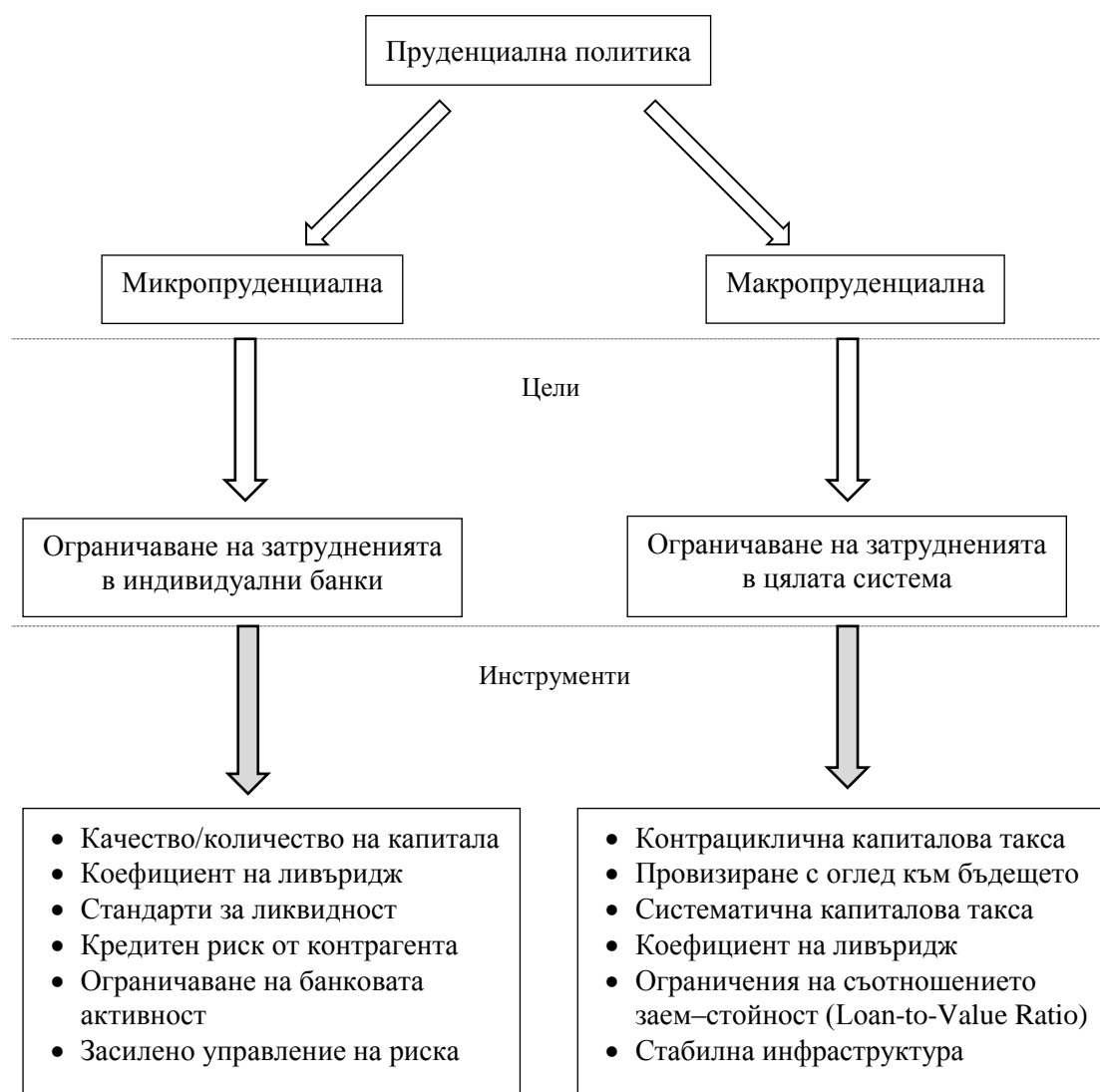
В научната литература голям набор от инструменти са изследвани във връзка с макропруденциалната политика, без да бъде определен един основен инструмент или някаква стандартна таксономия на инструментите. Поради това, че микропруденциалната политика и макропруденциалната политика използват пруденциални инструменти които важат за равнището на индивидуалните фирми (т.е. микроравнище), то те могат да се използват според тяхната цел (т.е. и за макро–равнище).

Например, микропруденциалната политика коригира капиталовите рискове в отделните институции, докато макропруденциалната политика регулира цялостното равнище на капитала на базата на финансовия цикъл и системната значимост за предпазване от системно натрупването на риск.<sup>22</sup> Хануун предлага една примерна рамка за целите и инструментите на микро- и макропруденциалната политика (вж. Фигура 2).

<sup>20</sup> Bank of England, Instruments of macroprudential policy: A Discussion Paper, 2011, p. 10.

<sup>21</sup> Ibid p.15

<sup>22</sup> Osiński, J., Seal, K., Hoogduin, L. Macroprudential and Microprudential Policies: Toward Co-habitation, Monetary and Capital Markets Department, IMF, 2013, p. 8.



Фигура 2. Цели и инструменти на микро- и макропруденциалната политика<sup>23</sup>

Най-основно инструментите на макропруденциалната политика се класифицират в капиталови инструменти, ликвидни инструменти, инструменти, свързани с кредитирането<sup>24</sup> и други инструменти. Те имат както положителни, така и отрицателни страни, които са разгледани в Таблица 2.

<sup>23</sup> Адаптирано и модифицирано по: Hannoun, H. Towards a global financial stability framework, 45th SEACEN Governors' Conference, Siem Reap province, Cambodia, 26–27 February 2010, p.8.

<sup>24</sup> Lim, C., et al., Macroprudential Policy: What Instruments and How to Use Them?, IMF, 2011, p.4.



Таблица 2. Положителни и отрицателни страни на инструментите на макропруденциалната политика.<sup>25</sup>

Основ на група	Инструмент	Положителни страни	Отрицателни страни
Капиталови инструменти	Контрацикличен капиталов буфер	Увеличава гъвкавостта като изгражда буфери, когато кредитирането е високо. Може да намали увеличаването на кредитното равнище на високоразходни финансови средства. Понижава се по време на стресови периоди	По-малко ефективен, ако банките имат големи капиталови буфери. Може да доведе до преминаване към нискорискови активи. Несигурно въздействие върху кредитния растеж.
	Буфер за други системно важни институции (other systemically important institution (O-SII))	Увеличава издръжливостта и намалява моралния риск на важните банки за системата, като ги принуждава да държи повече капитал.	Може да доведе до намаляване на задлъжнялостта по баланса и/или по-висока цена на кредитите за клиенти.
	Буфер за системен риск	Буфер за предотвратяване и смекчаване на дългосрочния нециклически системен риск, който не е покрит от други буфери. Може да се използва, за да се ограничи концентрацията на затруднения и прекомерната задлъжнялост.	Тежки процедурни изисквания за активиране. Може да доведе до намаляване на задлъжнялостта по баланса и/или по-висока цена на кредитите за клиенти.
	Коефициент на ливъридж	Ограничения на задлъжнялостта и действия като предпазен механизъм за базирани на риска капиталови буфери. Защитата срещу грешки в изискванията базирани на риска.	Може да доведе до прехвърляне към по-рискови активи, за да компенсира увеличените разходи на средства.

<sup>25</sup> Таблицата е съставена от автора на база на: IMF, Key Aspects of Macroprudential Policy-Background Paper”, International Monetary Fund, 2013; IMF, Staff guidance note on Macroprudential policy, 2014; ESRB, “Recommendation on intermediate objective and instruments of macro-prudential policy”, Official Journal of the European Union (ESRB/2013/1), 2013; ESRB, “The ESRB Handbook on operationalizing macroprudential policy in the banking sector”, (ESRB/2014), European Systemic Risk Board, 2014.

	Секторни капиталови изисквания	Повишава устойчивостта чрез изграждане на буфери за загубите в недвижими имоти. Може да се забави растежът на кредитите с по-висока цена на финансови средства.	По-малко ефективен, ако банките имат големи капиталови буфери. Може да измести риска в други сектори.
Ликвидни инструменти	Коефициент на ликвидно покритие (Liquidity coverage ratio)	Смекчава негативните ефекти от пазарната неликвидност и несъответствието в ликвидността. Повишава устойчивостта към ликвиден риск.	Може да подкопае целите на ефективно регулиране на ликвидността и да допринесе за системен риск.
	Съотношението заем-депозит (Loan-to-deposit ratio)	Повишава устойчивостта на банките чрез намаляване на зависимостта от краткосрочно финансиране. Ограничава кредитния растеж по време на подем.	Може да доведе до намаляване на задлъжнялостта и/или интензивна депозитна конкуренция. Пречка за навлизането на нови банки.
Инструменти свързани с кредитирането	Съотношението заем-стойност (loan-to-value ratio)	Повишава устойчивостта на банките / домакинствата чрез намаляване на чувствителността към измененията на цените на недвижими имоти. Директно насочен към недвижимите имоти. Има пряко влияние върху кредитния цикъл.	Може да доведе до увеличение на необезпеченото предоставяне на кредити за да отговори на депозитните нужди.
	Ограничение на съотношението задлъжнялост-доход (debt-to-income ratio)	Увеличава устойчивостта на домакинствата/банката чрез по-ниска вероятност от просрочване. Директно насочени към недвижимите имоти. Има пряко влияние върху кредитния цикъл	Трудно е да се следи дали правилно са определени доходите.
Други инструменти	Ограничаване на експозициите	Намалява системния риск от концентрация и взаимосвързаност чрез поставяне на горна граница на загубите при неизпълнение. Намалява риска от разпространение.	Може повече да засегне по-малките банки. Може да доведе до намаляване на междубанковото финансиране.

	Разкриване на информация	Увеличава пазарната дисциплина и създава стимули за банките да управляват рисковете разумно. Намалява несигурността на пазара, както и вероятността от информационно разпространение.	Може да доведе до нежелана пазарна реакция и да увеличи стреса върху по-рисковите банки.
	Стълб 2	Гъвкав инструмент за справяне с широк набор от системни рискове. Може да включва: увеличени капиталови или ликвидни изисквания; ограничаване на операциите; допълнително разкриване на информация.	Липса на прозрачност. Може да се използва за заобикаляне на процедурите по други инструменти. Има нужда от координация между микро- и макропруденциалните органи.

Страните използват макропруденциалните инструменти в комбинация с други инструменти, отколкото поединично. Използват ги, за да допълват макроикономическите политики и ги настройват контрациклично, за да могат да работят като автоматични стабилизатори в икономическата система.

Използването на повече от един инструмент позволява атакуването на един проблем от различни аспекти на риска, като се намалява възможността за заобикаляне на мерките и се осигурява по-добра сигурност за ефективен резултат. Възможността да се насочат към определен риск като се диференцират видовете му, прави инструментите по прецизни и ефективни. Друга опция е възможността за изглаждане на финансовия цикъл, поради възможността от промени на инструментите в различните фази на цикъла. Инструментите обикновено са по ефективни, когато се използват в допълнение на фискалната или монетарната политика, тъй като могат да бъдат взаимнодопълващи се за постигането на макропруденциалните цели.<sup>26</sup>

<sup>26</sup> Ibid.

## **2. Макропруденциална политика на Европейския съюз в посткризисния период**

Новите пруденциални правила на Европейския съюз влязоха в сила от 2014 г., като те са определени в директивата за капиталовите изисквания и регламент за капиталовите изисквания. Те позволяват на макропруденциалните власти (ЕССР) да използват нови видове инструменти, с които да се справят с рисковете пред финансовата стабилност. На национално равнище някои от държавите са активирали макропруденциални мерки още през 2010 г. (виж таблица 3). Например, Швеция въвежда ограничения в съотношението на заеми – стойност за отпускането на нови кредити, като не могат да надвишават 85%.

С задълбочаването на кризата през 2011 г. и други страни започват да въвеждат макропруденциални мерки, като в Румъния и Литва се въвеждат ограничения на съотношението на заем–стойност, като в Литва съотношението заем–стойност за кредити, отпускани за жилища не може да надвишава 85%. А през 2012 г. още две страни използват макропруденциални инструменти като част от Стълб 2 и взаимоотношението заем–стойност (виж таблица 3). Словения въвежда ограничения на депозитните лихвени проценти, като част от процеса на вътрешна оценка на капиталовата адекватност – процесът на оценяване на надзора на риска, а Нидерландия въвежда ограничение в коефициента заем–стойност, като ограничението за нови ипотечни кредити ще намалява с 1 процентни пункта на годишна база от 106% през 2012 г., до 100% през 2018г.

През 2013 г. Малта въвежда задължителен резерв за покриване на общи банкови рискове за всички банки, за да се намалят рисковете, произтичащи от повишената степен на необслужваните кредити. Полша въвежда две ограничения в съотношението задлъжнялост–доход, като банките трябва да обърнат специално внимание на кредитите, за които съотношението надвишава 40% (за кредитополучатели с доходи под средната работна заплата в региона) и 50% (за други кредитополучатели). Друга мярка, която въвежда Полша, е ограничение в съотношението заем–

стойност за жилищните имоти.

Таблица 3. Макропруденциални инструменти използвани от страните-членки на ЕС в периода 2010-2015 г.<sup>27</sup>

Видове макропруденциални мерки		Година на въвеждане					
		2010	2011	2012	2013	2014	2015
Капиталови инструменти	Контрацикличен капиталов буфер	-	-	-	-	BG, CR, CZ, DK, ES, FI, IT, LV, LU, SK, SW, UK	LT, LU, MA, PT, SK
	Буфер за други/глобални системно важни институции (other/global systemically important institution (O-SII, G-SII))	-	-	-	-	DK, NE	AU, BE, CZ, ES, FI, FR, DE, IT, NE, SK, SP, SW, UK
	Буфер за системен риск	-	-	-	-	BG, HR, CZ, DK, NE, ES, SW	AU, DK, SK
Ликвидни инструменти	Коефициент на ливъридж (Leverage ratio)	-	-	-	-	UK	-
	Съотношението заем - депозит (Loan-to-deposit ratio)	-	-	-	-	SI	-
Инструменти свързани с	Съотношението заем - стойност (loan-to-value ratio)	SW	LT, RO	NE	PL	DK, ES, FI, HU, IE, LV, MT, SK,	CZ
	Ограничение на съотношението задлъжнялост - доход (debt-to-income ratio)	-	-	-	PL	-	-
Други инструменти	Ограничаване на експозициите	-	-	-	-	-	-
	Разкриване на информация	-	-	-	-	-	-
	Стълб 2	-	-	SI	MT	BE, DK, SW	-

<sup>27</sup> Таблицата е създадена от автора на база на информация от: ESRB, Macroprudential policy actions, Overview of measures. <[https://www.esrb.europa.eu/mppa/cbmd/shared/2015-12-28\\_Overview\\_national\\_macroprudential\\_measures.xlsx?acb9e324bd4b547f886e29625ad2a78a](https://www.esrb.europa.eu/mppa/cbmd/shared/2015-12-28_Overview_national_macroprudential_measures.xlsx?acb9e324bd4b547f886e29625ad2a78a)>

През 2014 г., след влизане в сила на директивата и регламента за капиталовите изисквания, три от страните членки предварително въведоха контрациклични капиталови буфери – като само при Словакия започва да функционира от 2014 г., а в Хърватия и Дания започват от началото на 2015 г. (виж таблица 3). Чехия, Дания, Словакия и Обединеното кралство определиха стойност на контрациклични си буфер да е в размер на 0%, а единствено Швеция определи 1%.

Друг макропруденциален инструмент, който се въвежда в седем от страните е буферът за системен риск, като процентната му мярка варира в отделните страни между 1% и 3% (виж Таблица 3). В България се прилага към националните експозиции (индивидуални, консолидирани и суб-консолидирани бази). В Нидерландия се прилага към трите най-големи банки, а в Хърватия – към два типа банкови подгрупи – с пазарен дял под 5% и над 5%.

През същата година, Обединеното кралство планира да въведе коефициент на лийвъридж, включващ: минимални изисквания за коефициент на лийвъридж от 3%; допълнителен буфер за коефициента на лийвъридж (за системно важните фирми) и контрацикличен буфер за коефициента на лийвъридж (виж таблица 3).

Словения въвежда ограничение в съотношението заем–депозит, като минималното изискване за промени в кредитите за небанковия сектор във връзка с промените в депозити от небанковия сектор. Съотношение трябва да бъде положително за банките с положителен годишен ръст на депозитите.

Осем от страните членки въвеждат ограничения в съотношението заем–стойност, като основно се ограничават кредитите, свързани с жилищата и ипотеките (виж таблица 3). Например в Естония всички кредитни институции имат ограничение от 85% за нови жилищни кредити, а в Унгария се увеличава границите за ипотечни кредити от 35% на 80%, както и на кредитите за закупуване на превозни средства (от 35% на 70%). През

2015 г. всички страни запазват процентното състояние на контрацикличния капиталов буфер, изключение правят Хърватия, Латвия и Словакия, които освобождават малките и средни инвестиционни фирми от изискването за поддържане на антицикличен капиталов буфер. Страните членки – Австрия, Дания и Словакия – планират увеличаване на буфера за системен риск, като се вземат предвид други/глобални системно важни институции (O-SII/G-SII), от началото на 2016 г. Чехия въвежда препоръка да има жилищни ипотечни кредити със съотношение заем-стойност по-голямо от 90% за не повече от 10% от общата сума на такива кредити в даден квартал, и също така да няма кредити със съотношение по-голямо от 100%.

\* \* \*

В обобщение можем да кажем, че използването на макропруденциални мерки от страните членки на национално равнище в координация с политиките на Европейския съюз, довежда до няколко положителни ефекта. В контекста на глобалната криза и последвалата дългова криза страните членки предприемат макропруденциални мерки основно в ограничаване на съотношението заем-стойност. Мерките са насочени основно към жилищния и ипотечния пазар с цел да се намалят лошите заеми и да се подобри финансовото управление на банките, за да се предпазят от системен риск. При влизането в сила на директивата и регламента за капиталовите изисквания през 2014г. на равнище Европейски съюз, с оглед на по-добрата координация във финансовата сфера и изискванията за натрупаните буфери в предкризисни периоди, и евентуалното им пускане по време на криза може да спомогне за облекчаване на евентуални негативни ефекти във финансовата система. Идентифицирането на важни институции, с оглед на системния риск и тяхното подпомагане, ще заздравя финансовата система както на национално равнище, така и в Европа като цяло.

#### **Използвана литература**

1. Bank of England, Instruments of macroprudential policy: A Discussion Paper, 2011.

2. Borio, C., Drehmann, M. Towards an operational framework for financial stability: 'fuzzy' measurement and its consequences. BIS Working Papers, no 284, 2009..
3. Brunnermeier, M. et al., The Fundamental Principles of Financial Regulation, ICMB, 2009.
4. Caruana, J. Macroprudential policy: working towards a new consensus, Remarks at the high-level meeting on "The Emerging Framework for Financial Regulation and Monetary Policy" jointly organised by the BIS's Financial Stability Institute and the IMF Institute, Washington DC, 2010.
5. Claessens, S. An Overview of Macroprudential Policy Tools, IMF Working paper, WP/14/214, 2014.
6. Claessens, S., Valencia, F. The interaction between monetary and macroprudential policy., Vox EU, 2013, <<http://www.voxeu.org/article/interaction-between-monetary-and-macroprudential-policies> >
7. Clement, P. The term "macroprudential": origins and evolution // BIS Quarterly Review, BIS, 2010, p. 65.
8. Crockett, A., Marrying the micro- and macroprudential dimensions of financial stability, BIS Speeches, Basel, 2000.
9. ESRB, "Recommendation on intermediate objective and instruments of macro-prudential policy", Official Journal of the European Union (ESRB/2013/1), 2013.
10. ESRB, "The ESRB Handbook on operationalizing macroprudential policy in the banking sector", (ESRB/2014), European Systemic Risk Board, 2014.
11. ESRB, Macroprudential policy actions, Overview of measures. <[https://www.esrb.europa.eu/mppa/cbmd/shared/2015-12-28 Overview national macroprudential measures.xlsx?acb9e324bd4b547f886e29625ad2a78a](https://www.esrb.europa.eu/mppa/cbmd/shared/2015-12-28%20Overview%20national%20macroprudential%20measures.xlsx?acb9e324bd4b547f886e29625ad2a78a) >
12. FSB, IMF, BIS. Macroprudential policy tools and frameworks, Update to G20 Finance Ministers and Central Bank Governors, 2011.



13. Ghosh, S., Canuto, O. Dealing with the Challenges of Macro Financial Linkages in Emerging Markets, World Bank Publications, Washington D.C., 2013.

14. Hannoun, H. Towards a global financial stability framework, 45th SEACEN Governors' Conference, Siem Reap province, Cambodia, 26–27 February 2010.

15. IMF, Key Aspects of Macroprudential Policy-Background Paper”, International Monetary Fund, 2013.

16. IMF, Staff guidance note on Macroprudential policy, 2014.

17. IMF, The interaction fo monetary and macroprudential policies – Executive summary, 2013.

18. Lim, C., et al., Macroprudential Policy: What Instruments and How to Use Them?, IMF, 2011.

19. Osiński, J., Seal, K., Hoogduin, L. Macroprudential and Microprudential Policies: Toward Cohabitation, IMF, Staff Discussion note, SDN 13/05, 2013.

20. Osiński, J., Seal, K., Hoogduin, L. Macroprudential and Microprudential Policies: Toward Cohabitation, Monetary and Capital Markets Department, IMF, 2013.

21. Padoa-Schioppa, T. Central banks and financial stability, Jakarta, 2003, <<http://www.ecb.int/press/key/date/2003/html/sp030707.en.html> >

22. Perotti, E., Suarez, J. Liquidity risk charges as a macroprudential tool, Mimeo, University of Amsterdam, 2009.

23. Schinasi, G. Safeguarding financial stability, theory and practice. IMF, 2006.

## КРИТИЧЕН АНАЛИЗ НА ИЗСЛЕДВАНИЯТА НА СКОРОСТТА НА ФИРМЕНАТА ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИЯ

Маргарита Евгениева Михайлова

*Катедра „Международни икономически отношения“*

*Стопанска академия „Димитър А. Ценов“ - Свищов*

### Въведение

Познаването на потенциалните ползи и рискове, които произтичат от скоростта на интернационализация, би могло да подпомогне ръководните кадри в намирането на оптимален баланс между разполагаемите ресурси и възможностите за осъществяване на международна дейност. Това характеризира решенията, свързани с нея, като важен аспект на фирмената стратегия.

Към момента, обаче, науката не може да предложи на бизнеса не само надежден и приложим инструментариум за измерване на скоростта на интернационализация, но дори и практически съвети за нейното ефективно управление. Това в голяма степен се дължи на статичността, фрагментарността и ограниченния обхват на съществуващите изследвания. Фундаментални въпроси, свързани с концептуализацията на понятието все още не са намерили своя отговор. Това затруднява напредъка на изследванията както върху връзката между скоростта на интернационализация и фирменото представяне, така и върху явления, за които тя се явява дефинитивна характеристика.

В отговор на гореописаната значимост и актуалност на темата, **обект на изследване** на настоящата статия са *концепциите за скорост на фирмената интернационализация*, а **предмет**: *съществуващите проблемни области*. **Целта** на настоящата статия е *да представи и анализира напредъка в тези области и да предложи възможни насоки за по-нататъшно изследване*.

## 1. Проблемни области във връзка със скоростта на фирмената интернационализация.

По думите на Чети и др.<sup>1</sup>, изследванията на скоростта на фирмената интернационализация и свързаните с концептуализирането ѝ понятия са в „ембрионен стадий“. Макар и не толкова крайни в мнението си, малцината автори, които работят в областта са почти единодушни по отношение на въпросите, които са слабо изследвани към момента (Вж. Табл. 1).

Табл. 1. Проблемни области във връзка със скоростта на фирмената интернационализация.

Автор	Проблемни области
Хилмерсон, Йохансон, 2016 <sup>2</sup>	-Времето след първоначално навлизане -аспекти на интернационализация, различни от експорта -ефекта от скоростта на интернационализация върху фирменото представяне -скоростта на фирмена интернационализация като независима променлива
Чети, 2014 <sup>3</sup>	-Ограничена темпорална перспектива на изследванията -съдържателна валидност на изследването на процеса на интернационализация само като период от време -теоретична обвързаност на концептуализацията и операционализацията на скоростта на интернационализация с конкретна теория за интернационализацията
Касияс, Морено-Мендес, 2014 <sup>4</sup>	-динамичната природа на процеса на интернационализация -ефектът на ученето от опит върху скоростта на международна експанзия
Касияс, Ачедо, 2013 <sup>5</sup>	- скоростта на интернационализация като независима променлива - изследване на последващата международна експанзия - теоретична обвързаност на използваните индикатори с конкретен аспект на изследваното явление - ефекта на ранната интернационализация върху фирменото представяне

Както е видно от Табл. 1, изследванията към момента се характеризират с *ограничена темпорална перспектива, липса на*

<sup>1</sup> Вж. Chetty, S., Johanson, M., & Martin Martin, O. (2014). Speed of internationalization: conceptualization, measurement and validation. *Journal of World Business*, 49(4), 633–650.

<sup>2</sup> Вж. Hilmersson, M. & Johanson, M., Speed of SME internationalization and performance. *Management International Review*, vol. 56: 1, 2016, pp. 67-94.

<sup>3</sup> Вж. Chetty, S., Johanson, M., & Martin Martin, O., Op cit.

<sup>4</sup> Вж. Casillas, J. C., & Moreno-Menéndez, A. M., Speed of the internationalization process: The role of diversity and depth in experiential learning. *Journal of International Business Studies*, 45(1), 2014, pp. 85–101.

<sup>5</sup> Вж. Casillas, J. C., & Acedo, F. J., Speed in the internationalization process of the firm. *International Journal of Management Reviews*, 15(1), 2013, pp. 15–29.

обвързаност с конкретен теоретичен фундамент и недостатъчно отчитане на многоаспектността на фирмената интернационализация. Във връзка с това, в следващите две точки представяме и анализираме използваните в съществуващата литература темпорални рамки и необходимостта от теоретична обвързаност на избора на период за изследване и възгледа за фирмената интернационализация като процес и многоаспектно явление.

## **2. Темпорална рамка на изследванията на скоростта на фирмената интернационализация.**

Като цяло, до средата на 90-те години на ХХв. въпросът за скоростта на фирмената интернационализация не се разглежда от специализираната литература. Той привлича вниманието на изследователите вследствие зараждането на една нова област на научното познание - „международно предприемачество“, обект на изучаване на която са бизнесорганизациите, „които от своето основаване се ангажират с международна дейност“<sup>6</sup>.

Дори и след повишения интерес към темата, обаче, изследванията се фокусираха върху краткия отрязък от живота на фирмата от нейното основаване до първоначалното ѝ навлизане на задграничен пазар. Едва през последното десетилетие науката насочи поглед към последващата международна експанзия. Това, по наше мнение, извежда на преден план въпроса за темпоралната рамка на едно емпирично изследване и връзката между нейния избор и процесуалната природа на фирмената интернационализация.

### **2.1. Темпорални рамки в съществуващата литература**

Анализираният период в повечето изследвания се простира от основаването на фирмата до първоначалното ѝ навлизане на задграничен пазар. Като цяло този аспект е доста добре изследван, като усилията на изследователите в областта се съсредоточават върху разработване и

---

<sup>6</sup> Вж. **McDougall, P.**, International versus domestic entrepreneurship: New venture strategic behavior and industry structure. *Journal of Business Venturing*, 4(6), 1989, 387–400.

тестване на хипотези за ролята на скоростта на интернационализация и предпоставките за ранна и/или бърза фирмена интернационализация (на индивидуално, фирмено и извънфирмено ниво).

Предвид сравнително младия изследователски интерес към задълбочено изследване на понятието и ключовата роля на маркера „ранна интернационализация“ като разграничителна характеристика между изследваните от международното предприемачество фирми, фокусирането върху този период е обяснимо. На практика, обаче, това е само кратък отрязък от живота на фирмата (през който тя дори не осъществява международни операции). Ето защо, някои автори насочиха вниманието си върху *последващата международна експанзия на фирмата след първоначалното навлизане на задграничен пазар*.

Както е видно от Табл. 2, в последните години, някои автори приемат за времева рамка периода от основаването на фирмата до момента на изследване<sup>7</sup>. Именно това е и възгледът, който подкрепяме и ние – мнение, което сме мотивирали по-долу в коментара относно връзката между избора на темпорална рамка и концептуализирането на фирмената интернационализация като процес.

Табл. 2. Темпорална рамка за изследване на скоростта на фирмената интернационализация<sup>8</sup>.

Автор	Темпорална рамка
Хилмерсон, Йохансон, 2016 <sup>9</sup>	От основаването на фирмата до момента на изследване
Чети, 2014 <sup>10</sup>	От започването на дейността до момента на изследване
Касияс, Морено-Мендес, 2014 <sup>11</sup>	От началото на процеса на интернационализация до момента на изследване

<sup>7</sup> Всъщност това е и гледната точка, която възприемат авторите на две от най-новите значими публикации по темата: Вж. **Chetty, S., Johanson, M., & Martin Martin, O.**, Op cit., **Hilmersson, M. & Johanson, M.**, Speed of SME internationalization and performance. Management International Review, 2016, vol. 56: 1, pp. 67-94.

<sup>8</sup> Тъй като до към 2010г изследванията са предимно върху периода от основаването на фирмата до първоначалното ѝ навлизане на задграничен пазар, от периода преди 2010г. цитираме само няколко автора с цел илюстриране на проблема.

<sup>9</sup> Вж. **Hilmersson, M. & Johanson, M.**, Op cit., p. 84.

<sup>10</sup> Вж. **Chetty, S., Johanson, M., Martin Martin, O.**, Op cit.

<sup>11</sup> Вж. **Casillas, J. C., & Moreno-Menéndez, A. M.**, Op cit.

Касияс, Ачедо 2013 <sup>12</sup>	От началото на международна дейност
Лин, 2012 <sup>13</sup>	Определен период от време, през който фирмите имат поне едно задгранично подразделение
Прашантам, Янг, 2011 <sup>14</sup>	След като фирмата стане международно ново предприятие
Морган-Томас, Джоунс, 2009 <sup>15</sup>	От започване на интернационализацията до момента на изследване
Ачедо, Джоунс, 2007 <sup>16</sup>	От основаването на фирмата до навлизане на международен пазар
Фрийман, Едуардс, Шрьодер, 2006 <sup>17</sup>	Две години след основаване
Вееравардена, Морт, Лиеш, Найт, 2007 <sup>18</sup>	От основаване до първата международна дейност

## **2.2. Анализ на използваните в съществуващата литература темпорални рамки**

Ако приемем, че скоростта се равнява на времето, за което се постига определена цел, разглеждането на скоростта на интернационализация като дължината на „времевия лаг между основаването на фирмата и започването ѝ на международни операции“<sup>19</sup> би било приемливо. Такава концептуализация и операционализация, обаче, подлежи на две основни критики, които ние считаме за напълно основателни.

<sup>12</sup> Вж. Casillas, J. C., & Acedo, F. J., Op cit.

<sup>13</sup> Вж. Lin, W.-T. Family ownership and internationalization processes: internationalization pace, internationalization scope, and internationalization rhythm. *European Management Journal*, 30(1), 2012, pp. 47–56.

<sup>14</sup> Вж. Prashantham, S., & Young, S., Post-entry speed of international new ventures. *Entrepreneurship: Theory & Practice*, 35(2), 2011, 275–292.

<sup>15</sup> Вж. Morgan-Thomas, A., & Jones, M. V., Post-entry dynamics: differences between SMEs in the development speed of their international sales. *International Small Business Journal*, 27(1), 2009, 71–97.

<sup>16</sup> Вж. Acedo, F. J., & Jones, M. V., Speed of internationalization and entrepreneurial cognition: Insights and a comparison between international new ventures, exporters and domestic firms. *Journal of World Business*, 42(3), 2007, 236–252.

<sup>17</sup> Вж. Freeman, S., Edwards, R., & Schroder, B., How smaller born-global firms use networks and alliances to overcome constraints to rapid internationalization. *Journal of International Marketing*, 14(3), 2006, 33–63.

<sup>18</sup> Вж. Weerawardena, J., Mort, G. S., Liesch, P. W., Knight, G. Conceptualizing accelerated internationalization in the born global firm: A dynamic capabilities perspective. *Journal of World Business*, 42(3), 2007, 294–306.

<sup>19</sup> Вж. Autio, E., Sapienza, H.J. and Almeida, J.G., Effects of age at entry, knowledge intensity, and imitability on international growth. *Academy of Management Journal*, 43, 2000, pp. 909–924, p. 909.

Първата се отнася до *ограничената темпорална перспектива на изследванията*. Например, Касияс и Ачедо считат, че тази т.нар. „скорост на първоначално навлизане“<sup>20</sup> представлява измерване на времето, което отнема на фирмата да се интернационализира, а не скоростта на процеса на интернационализация като цяло<sup>21</sup>. Хилмерсон и Йохансон подкрепят съмненията относно валидността на такова измерване и изказват мнението, че то по-скоро е показател за „скоростта на започването на интернационализация“.<sup>22</sup>

Втората критика се отнася до *теоретичната обосновааност* на използваната операционализация. Съмненията по повод нейната съдържателна валидност можем да илюстрираме най-кратко със забележката, че „...разглеждането на скоростта само като време... игнорира централните аспекти на процеса на интернационализация на фирмите (като пазарно знание и ангажираност), т.е. числителя на дефиницията за скорост“<sup>23</sup>.

Що се отнася до авторите, които отправят взор отвъд периода на първоначално навлизане, ние съзираме един съществен въпрос, свързан с концептуализирането и операционализирането на понятието. Разделянето на времето от основаването на фирмата до момента на изследване на два времеви интервала, вододелът между които е дадено събитие (първоначалното навлизане на международен пазар), *предполага наличието на (поне) два вида скорост* – до първоначално навлизане и след момента на започване на международна дейност. Това, респективно води до редица други въпроси от теоретично и методологично естество.

Например, съществуващата теза, че процесът на интернационализация не започва от момента на първата задгранична

---

<sup>20</sup> Вж. Oviatt, B.M. and McDougall, P.P., Toward a theory of international new ventures. Journal of International Business Studies, 36, 2005, pp. 29–41., Zahra, S.A., & George, G., International entrepreneurship: The current status of the field and future research agenda. In M.A. Hitt, R.D. Ireland, S.M. Camp, & D.L. Sexton (Eds), Strategic entrepreneurship: Creating a new mindset, 2002, pp. 255–288.

<sup>21</sup> Вж. Casillas, J. C., Acedo, F. J., Op cit., p. 26.

<sup>22</sup> Вж. Hilmersson, M. & Johanson, M., Op cit., p. 72.

<sup>23</sup> Вж. Chetty, S., Johanson, M., & Martin Martin, O., Op cit., pp. 633-634.

операция, а много по-рано, по време на „предекспортната фаза“<sup>24</sup> поставя под съмнение коректността на границите на така дефинираните интервали от време. Внимание заслужава също така и въпросът, който Прашантам и Янг повдигат в свое изследване на т. нар. „международни нови предприятия“: дали ранната интернационализация е „събитие“ или по-скоро „процес“, който се проявява чрез съответно поведение (натрупване на действия или събития) във времето<sup>25</sup>.

Очевидно съществуват множество недоизяснени въпроси свързани с избора на темпорална рамка за изследване на скоростта на интернационализация. Според Чети и др., това се дължи на „липсата на теоретична обвързаност на концептуализацията и операционализацията на скоростта на интернационализация с конкретна теория за интернационализацията“<sup>26</sup>. Ние бихме конкретизирали, че това се дължи на *недостатъчното отчитане на многоаспектността на свързаните понятия и най-вече на процесуалната природа на фирмената интернационализация.*

Тъй като, по наше мнение, избора на темпорална рамка на изследване трябва да почива на фундамента на възгледа на автора на съответното изследване относно процесуалната природа на фирмената интернационализация, по-долу се спираме накратко на този аспект.

### ***2.3. Обвързаност на избора на темпорална рамка и възгледа за процесуалната природа на фирмената интернационализация***

Концептуализирането на фирмената интернационализация към днешна дата гравитира към един от два доминиращи възгледа – теорията за процеса на интернационализация и концепцията за международни нови предприятия. Най-общо казано и двете направления разглеждат фирмената интернационализация като процес, който се развива във времето.

През призмата на теориите за развитие, този процес може да бъде разглеждан по два начина: като *непрекъснат, в резултат на постоянно*

<sup>24</sup> Вж. Casillas, Acedo, Op cit., p. 16.

<sup>25</sup> Вж. Prashantham, S., & Young, S., Post-entry speed of international new ventures, Entrepreneurship: Theory & Practice, 35(2), 2011, pp. 275–292, p. 285

<sup>26</sup> Вж. Chetty, S., Johanson, M., & Martin Martin, O., Op cit.



*нарастване* или като *изграден от последователна смяна на фази и етапи*. В първия случай, той ще се характеризира с еволюционни промени между отделните състояния, а качествените изменения в състоянието на изследваните променливи ще настъпват в резултат на кумулативен ефект. Възприемането на втория възглед характеризира промените като революционни, а интервалите от време между тях – като периоди на стабилност.

Следователно, в зависимост от концептуализирането на природата на процеса на интернационализация, съществуват два възможни темпорални плана за изследване на нейната скорост. Ако използваме за теоретичен фундамент първия възглед, *би трябвало да приемем за начало на периода на изследване основаването на фирмата*. Респективно, възприемането на втория, *би ни позволило измерване на скоростта на интернационализация между два конкретни момента*, единият от които би могъл да бъде по-късно събитие, различно от основаването на фирмата (например, първоначалното или всяко следващо навлизане на задграничен пазар).

В приложен план, първият избор, предполага изследване на скоростта на фирмата от самото ѝ основаване до момента. Вторият, респективно, предполага анализ (серия от анализи) на конкретен етап и тип промяна. Във всеки случай, обаче, изводът, който можем да направим е, че *темпоралната рамка на изследване трябва да бъде обвързана с конкретен възглед за природата на процеса на интернационализация и произтичащия от него тип промяна*.

По отношение на така изложените алтернативи, въпреки че оценяваме възможностите, които анализа на скоростта на фирмената интернационализация в краткосрочен план предоставя, ние възприемаме виждането за него като за *непрекъснат процес на еволюиране от едно качествено състояние в друго вследствие на кумулативен ефект*. Без да омаловажаваме възможния принос на изследванията на изменението на дадена променлива между две събития, считаме, че най-пълно процеса на

интернационализация би могъл да бъде обхванат в дългосрочен план, т.е. темпоралната рамка на едно евентуално емпирично изследване *трябва да обхваща периода от основаването на фирмата до момента на изследване.*

### **3. Многоаспектност на интернационализационното поведение**

До скоро интернационализацията се свързваше главно с вноса и износа на предприятията. Днес обаче, тя се разглежда като много по-сложен комплекс от дейности, който включва също така и „партньорство с чуждестранни фирми, привличане на чуждестранни инвестиции или създаване на чуждестранни представителства, участие в международни клъстери и мрежи и други.“<sup>27</sup> Именно в тази насока са и публикациите от последните години, които подчертават необходимостта при дефинирането на понятието „фирмена интернационализация“ да се отчита многоаспектната природа на интернационализационното поведение.

В това отношение можем да цитираме две от най-общоприетите класификации – на Уелч и Луостаринен (оперативен метод, предмети на продажба, целеви пазари, организационен капацитет, персонал, организационна структура и финанси) и на Захра и Джордж – степен, обхват и скорост<sup>28</sup>.

Като базират своята концептуализация на втората типологизация и дефинират скоростта на процеса на интернационализация като отношение между фирменото международно поведение и времето<sup>29</sup>, Касияс и Ачедо идентифицират три типа скорост в процеса на интернационализация: *скорост на международен растеж* (експортен интензитет), *скорост на нарастване на ресурсната ангажираност зад граница* и *скорост на дисперсия (разширяване на обхвата) на международните пазари*<sup>30</sup>. Тъй като подкрепят становището, че горните три аспекта се различават по своята

---

<sup>27</sup> Изпълнителна агенция за насърчаване на малките и средни предприятия, Национален експортен портал, <http://export.government.bg/ianmsp/nas-internacionalizaciata>, [последно посетен на 09.09.2016г.]

<sup>28</sup> Вж. Casillas, J. C., Acedo, F. J., Op cit., p. 26.

<sup>29</sup> Вж. Cassilas, J., Acedo, F. Op. cit.

<sup>30</sup> Вж. Cassilas, J., Acedo, F. Op. cit., стр. 12.

природа, авторите считат, че тези три типа скорост трябва да се разглеждат като независими една от друга (респективно да се измерват независимо).

Становището, че различните аспекти на скоростта „не само трябва да бъдат разглеждани независимо, но не може и да говорим за единствено понятие за „скорост на интернационализация“ се поддържа и от Хилмерсон и Йохансон<sup>31</sup>. Като дефинират скоростта като „времето, което е необходимо на фирмата да достигне определено ниво на интернационализация“, авторите развиват три „числителя“ на съотношението: промяна в обхвата на международните пазари, нарастване на международния търговски интензитет на фирмата и промяна в международната ресурсна ангажираност на фирмата.

Докато горесцитираните автори обвързват теоретично своите изводи с рамка, която повечето изследователи причисляват към направлението „международно предприемачество“, други учени използват за теоретичен фундамент считания за традиционен модел за процеса на интернационализация, предложен през 1977г. от Йохансон и Ваалне. Тук можем да отличим две по-значими публикации – на Касияс и Морено-Мендес и на Силви Чети, Йохансон и Мартин Мартин.

Касияс и Морено-Мендес<sup>32</sup> разглеждат скоростта на интернационализация като променлива, зависима от типа учене от опит акумулирано от фирмата в рамките на нейната история. За тях ученето от опит се генерира вследствие видовете решения във връзка с избора на местоположение и избора на начин на извършване на дейност. Въпреки отправната теоретична точка и дългия период на наблюдение, обаче, по наше мнение, концептуализацията представена в тази публикация би могла да се доразвие в посока по-тясно обвързване на двата компонента на съотношението.

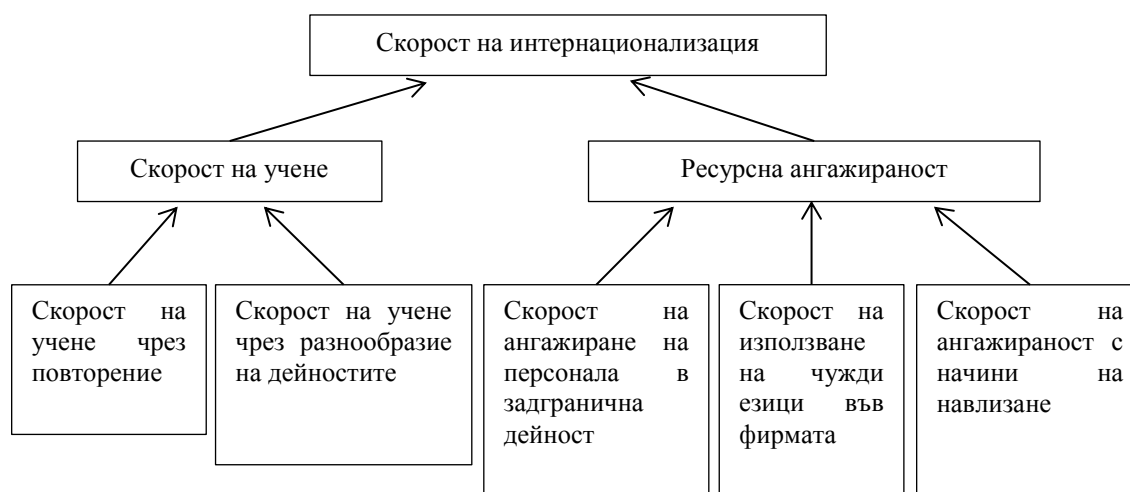
По наше мнение, публикацията на Чети и др. от 2014г. представлява най-значим напредък в концептуализирането на конструкта „скорост на фирмена интернационализация“, най-вече поради представянето и анализа

<sup>31</sup> Вж. **Hilmersson, M. & Johanson, M.**, Op cit., p. 72.

<sup>32</sup> Вж. **Casillas, J. C., & Moreno-Menéndez, A. M.**, Op cit.

на проблемните области, както и опита да се отчете процесуалната дименсия на фирмената интернационализация. Като използват за отправна точка традиционното възприемане на понятието „скорост“ авторите дефинират скоростта като „отношение между интернационализационното разстояние, изминато от фирмата и времето за неговото изминаване“. За изминато разстояние те възприемат текущото състояние на интернационализация в смисъла, в който се дефинира в съществуващата литература по отношение на знанието на фирмата (предимно от опит) за международните пазари и нейната ангажираност с тях.

В тази светлина, авторите разглеждат скоростта на интернационализация като формативен конструкт от по-висок ред, съставен от скоростта на придобиване на международен опит (скоростта на учене) и ресурсната ангажираност за определен период от време. От своя страна, скоростта на международно учене включва скоростта на учене чрез повторение и скоростта на разнообразие в извършваните международни дейности от основаването на фирмата. (Вж. Фиг. 1.)



Фиг. 1. Скоростта на интернационализация като формативен конструкт<sup>33</sup>

Тук, за разлика от повечето източници, за темпорална рамка е избрано времето от основаването на фирмата до момента на изследване,

<sup>33</sup> Фигурата илюстрира представената от авторите на цитираната публикация теоретична рамка на скоростта на фирмена интернационализация.

което обвързва предлаганата концептуализация с възгледа за непрекъснатия характер на процеса на интернационализация и акумулирането на знание във времето. Така, на практика авторите концептуализират скоростта като състоянието на интернационализацията на фирмата за всяка година от нейното съществуване<sup>34</sup>.

### **Заключение:**

Като цяло, към момента съществуващото знание относно скоростта на фирмената интернационализация се характеризира с изключителна фрагментарност, липса на дълбочина и ширина на обхвата и на солиден теоретичен фундамент. Пред науката все още стоят на дневен ред въпроси като:

- обвързването на понятието „скорост на интернационализация“ с конкретни аспекти на конституиращите го понятия „време“ и „интернационализационно поведение“;
- изследването на скоростта на фирмената интернационализация в надлъжен план;
- интегриране в концептуализацията и операционализацията на понятието други аспекти от интернационализационната дейност на фирмата, освен експорта;
- изследването на скоростта на интернационализация като независима или модерираща променлива и др.

Във връзка с горното, настоящата разработка допринася към съществуващото знание като обобщава в основни направления актуалните към момента неизяснени въпроси. Тя предлага анализ на трактовката на тези въпроси в съществуващата литература и виждането на автора относно насоките за тяхното изясняване. За неин особено значим принос считаме направените изводи относно необходимостта от обвързаност на възгледа за процесуалната природа на фирмената интернационализация и избора на

---

<sup>34</sup> Вж. Chetty, S., Johanson, M., & Martin Martin, O., Op cit., p. 634.

темпорална рамка при изграждането на теоретичен фундамент за емпирично изследване.

**Използвана литература:**

1. **Autio, E., Sapienza, H.J. and Almeida, J.G.**, Effects of age at entry, knowledge intensity, and imitability on international growth. *Academy of Management Journal*, 43, 2000, pp. 909–924.

2. **Casillas, J. C., & Acedo, F. J.**, Speed in the internationalization process of the firm. *International Journal of Management Reviews*, 15(1), 2013, pp. 15–29.

3. **Casillas, J. C., & Moreno-Menéndez, A. M.**, Speed of the internationalization process: The role of diversity and depth in experiential learning. *Journal of International Business Studies*, 45(1), 2014, 85–101.

4. **Chetty, S., Johanson, M., & Martin Martin, O.**, Speed of internationalization: conceptualization, measurement and validation. *Journal of World Business*, 49(4), 2014, pp. 633–650.

5. **Freeman, S., Edwards, R., & Schroder, B.**, How smaller born-global firms use networks and alliances to overcome constraints to rapid internationalization. *Journal of International Marketing*, 14(3), 2006, pp. 33–63.

6. **Hilmersson, M. & Johanson, M.**, Speed of SME internationalization and performance. *Management International Review*, 2016, vol. 56: 1, pp. 67-94.

7. **Lin, W.-T.**, Family ownership and internationalization processes: internationalization pace, internationalization scope, and internationalization rhythm. *European Management Journal*, 30(1), 2012, pp. 47–56.

8. **Morgan-Thomas, A., & Jones, M. V.**, Post-entry dynamics: differences between SMEs in the development speed of their international sales. *International Small Business Journal*, 27(1), 2009, 71–97.

9. **Prashantham, S., & Young, S.**, Post-entry speed of international new ventures, *Entrepreneurship: Theory & Practice*, 35(2), 2011, pp. 275–292, p. 28

10. **Weerawardena, J., Mort, G. S., Liesch, P. W., Knight, G.**, Conceptualizing accelerated internationalization in the born global firm: A dynamic capabilities perspective. *Journal of World Business*, 42(3), 2007, 294–306.

11. **Zucchella, A., Palamara, G., & Denicolai, S.**, The drivers of the early internationalization of the firm. *Journal of World Business*, 42(3), 2007, 268–280.

## ВЪТРЕШНООТРАСЛОВА ТЪРГОВИЯ: ТЕОРЕТИЧНИ МОДЕЛИ И ВИЖДЕНИЯ

Николай Стоянов Йорданов

*Катедра „Международни икономически отношения“*

*Стопанска академия „Димитър А. Ценов“ - Свищов*

Търсенето на онези фактори, ситуации и условия, при които националните икономики ще могат в най-голяма степен да се облагодетелстват от участието си в международния стокообмен може да бъде определено като непреходно. Дълго време за меродавни се приемат вижданията на Смит, Рикардо и Хекшер и Олин. В свят подвластен на тези идеи една страна ще произвежда и изнася продукт производството, на който е благоприятствано от наличието на (абсолютни или сравнителни) предимства<sup>1</sup> и ще внася други стоки, които е неизгодно да произвежда сама<sup>2</sup>. Този модел на търговия е известен в икономическата литература като **междуетраслова търговия (МОТ)**<sup>3</sup> или търговия със стоки, които принадлежат към различни сектори на икономиката.

Емпиричните изследвания<sup>4</sup> на експортните и импортни потоци на държавите в началото на 60-те години на миналия век разкрива едно различно и ново явление. Народите търгуват помежду си и със стоки от едни и същи отрасли. Оказва се дори, че тази тенденция се засилва, когато държавите, страни по търговските споразумения, са част от интеграционен съюз. Така се открива един нов феномен, който освен, че не може да бъде

---

<sup>1</sup> Могат да бъдат споменати изобилни ресурси, технологичното равнище, климата, с който разполагат различните държави и др.

<sup>2</sup> В допълнение тези теоретични възгледи постулират, че, за да съществува този вид търговия държавите трябва да се различават по размер и развитост на икономиката, факторната надареност, производителност на труда, доходи на глава от населението и др.

<sup>3</sup> От англ. Inter-Industry Trade. Също така може да бъде срещната и като еднопосочна търговия (от англ. One-way Trade).

<sup>4</sup> Едни от първите изследвания принадлежат на Вердорн и Дрезе. Вж. респективно **Verdoorn, P.J.** The Intra-Block Trade of Benelux. // *Economic Consequences of the Size of Nations*, 1960. и **Drèze, J.** Les exportations intra-C.E.E. en 1958 et la position Belge // *Recherches Économiques de Louvain*, vol. 27, 1961, pp. 717-738.

обяснен от съществуващите теории, първоначално е категорично отхвърлен от тях – **вътрешноотраслова търговия (ВОТ)**<sup>5 6</sup> – размяна на стоки, които принадлежат към едни и същи сектори на икономиката. Съществуването на този феномен поставя началото на ново течение в икономическата теория – „**Нови теории за международната търговия**“<sup>7</sup>. В световен аспект тези нови виждания са детайлно и задълбочено разглеждани и описвани от редица автори<sup>8</sup>. В България тематиката е сравнително слабо застъпена<sup>9</sup> тъй като дискутираните от отделните автори нови теории са ограничени от целите на отделните изследвания. Ето защо считаме, че българската научна литература може да бъде обогатена с един своеобразен синтез на теоретичните виждания, които осмислят този тип стокообмен. В този смисъл *целта на настоящата статия двупосочна: от една страна да предложи метод за групиране на отделните видове теории, а от друга на база на представения подход да систематизира натрупаното теоретично познание свързано с вътрешноотрасловата търговия.*

## 1. Критерии за систематизиране на „новите“ теории

При систематизирането на теоретичните модели касаещи (хоризонталната или вертикална) ВОТ се прилагат различни подходи. Така

---

<sup>5</sup> От англ. Intra-Industry Trade. Понятието за първи път се използва от Баласа (1966). Вж. **Balassa, B.** Tariff Reductions and Trade in Manufacturers among the Industrial Countries // *The American Economic Review*, Jun. 1966, vol. 56, № 3, pp. 466-473.

<sup>6</sup> В литературата могат да бъдат срещнати и други наименования: „двупосочна търговия“ - “two-way trade” (Грей), „припокриваща се търговия“ - “overlap trade” (Фингър) , „хоризонтална търговия“ - “horizontal trade” (Коджима) , „размяна“ - “cross-hauling” (Брандър) или „двупосочна търговия с еднакви стоки“ - “two-way trade in similar products” (Абд-ел Рахман). За повече информация вж. респективно **Gray, H.** Two-Way International Trade in Manufactures - A Theoretical Underpinning // *Review of World Economics*, 1973, vol. 109, № 1, pp.19-39., **Finger, J.M.** - Trade Overlap and Intra-Industry Trade // *Economic Inquiry*, 1975, vol. 13, № 4, pp. 581-589., **Kojima, K.** The Pattern of International Trade among Advanced Countries // *Hitotsubashi Journal of Economics*, 1964, vol. 5, № 1, pp.16-36., **Brander, J.** Intra-Industry Trade in Identical Commodities // *Journal of International Economics*, February 1981, vol. 11, № 1, pp. 1-14. и **Abd-El-Rahman K.S.** Echanges Intra-Sectoriels et Echanges de Spécialisation dans L'analyse du Commerce International: le Cas du Commerce Intra-C.E.E. de Biens Manufacturés, thèse de doctorat d'Etat, Université de Paris X – Nanterre, 1984.

<sup>7</sup> От англ. New Trade Theory.

<sup>8</sup> Броят на авторите, които следва да бъдат изброени тук е изключително голям. Поради това ще си позволим да ги представим по-нататък в изложението.

<sup>9</sup> До колкото ни е известно в българската научна литература многообразието от теории за вътрешноотрасловата търговия е засегнато в изследванията на Велко Маринов (2002), Галина Захариева (2007 и 2011 г.), Драгомир Илиев (2011 г.) и Паскал Желев (2009 г.).



например Грийнауей, Хайне и Милнер<sup>10</sup> използват критерия брой на участващите фирми и ги категоризират в две големи групи – на „големите“ и на „малките“ числа<sup>11</sup>. Като цяло изградените теоретични модели имат комплексна природа в смисъла на това, че обхващат едновременно множество и различни аспекти на международната търговия. В този контекст използването на похода на „големите и малките числа“ крие опасност един и същи теоретичен модел да бъде едновременно категоризиран и в двете групи в зависимост от различни свои характеристики<sup>12</sup>. В опит да се избегне тази опасност и да се използва теоретичния и емпиричен напредък в областта в настоящото изследване като основа за систематизирането на различните модели се използва таксономията на Фунтание и Фроденберг<sup>13</sup>, по-късно разширена от Ердей<sup>14</sup>. Където е възможно, едновременно се прилагат следните три критерия:

**Продуктова диференциация** – използването на този критерий отразява осъзнатата необходимост за разграничаване между ВОТ с хоризонтално и вертикално диференцирани продукти с оглед на разликите в детерминантите стимулиращи съществуването на двата вида търговия и ефектите, които те пораждат;

**Пазарна структура** – прилагането на този критерий дава възможност да се демонстрира многообразието от теоретични модели, които доразширяват традиционните схващания (съвършена конкуренция и сравнителни предимства) като инкорпорират несъвършени форми на пазарна структура (монополистична конкуренция и олигопол) за

---

<sup>10</sup> За повече информация вж. **Greenaway, D., Milner, Ch.** Intra-Industry Trade: Current Perspectives and Unresolved Issues // *Weltwirtschaftliches Archiv*, March 1987, vol. 123, № 1, pp. 41-43.; **Greenaway, D.** The New Theories of Intra-Industry Trade // *Bulletin of Economic Research*, April 1987, vol. 39, № 2, pp. 96-114.; **Greenaway, D., Milner, C.** What Have We Learned from a Generation's Research on Intra-Industry Trade? // *GEP Leverhulme Centre Research Paper* 2003/44, January 2003, pp. 5-7. и **Greenaway, D., Milner, C.** Theories of Intra-Industry Trade: A Review of The "State of the Art" // *Nordic Studies on Intra-Industry Trade*, Åbo/Finland, 1987, pp. 11-34.

<sup>11</sup> От англ. "large number" and "small number" cases.

<sup>12</sup> Вж. **Lloyd, P.J.** Review of Nordic Studies on Intra-Industry Trade // *The Scandinavian Journal of Economics*, March 1989, vol. 91, № 1, pp. 183-184.

<sup>13</sup> Вж. **Fontagné, L., Freudenberg, M.** Intra-Industry Trade: Methodological Issues Reconsidered // *CEPR Working Paper* 97-01, 1997. pp. 17.

<sup>14</sup> **Erdely, L.** Az ágazaton belüli kereskedelem az elméleti magyarázatok és az empirikus vizsgálatok tükrében // *Competitio*, 2004, vol. 3, № 2, pp. 84.

теоретично обяснение на вътрешноотрасловата търговия;

**Вида на стоките обект на търговия** – използването на този критерий позволява теоретичните модели да бъдат категоризирани в зависимост от вида продукти (крайни или междинни), които са обект на международен стокообмен. Важността на това разграничение се извежда на преден план от Фунтание и Фроденберг. Според тях *едновременният внос и износ в рамките на един сектор, но на различно равнище на производствения процес трябва да се разглежда като международно разделение на производствения процес, а не като вътрешно отраслова търговия.*<sup>15</sup>

## 2. Нови теории за международната търговия

В края на 70-те и началото на 80-те години на 20 век безсилието на традиционната доктрина теоретично да обоснове нарастващото значение на ВОТ създава благоприятни условия за развитието на т.нар. нови теории за международната търговия. Те се отклоняват от „канона“ на традиционните виждания най-малко в следните няколко направления<sup>16</sup>:

- ❖ Сравнителните предимства не са задължително условие за международната търговия, а тя може да бъде предизвикана от такива фактори като (постоянни и/или нарастващи) икономии от мащаба;
- ❖ Разглеждат се несъвършените форми на пазарна структура - монополистична конкуренция и олигопол;
- ❖ Стоките, които са обект на международна търговия са диференцирани - хоризонтално и/или вертикално;

На теоретичния фронт икономическата мисъл се разделя в две основни направления като се изграждат модели, които осмислят както хоризонталната така и вертикалната вътрешноотраслова търговия. В литературата, засягаща ВОТ първото течение е доминиращо. Натрупват се

---

<sup>15</sup> Вж. **Fontagné, L.**, Freudenberg, M. Intra-Industry Trade: Methodological Issues Reconsidered // *CEPR Working Paper 97-01*, 1997, pp.23-24. и **Fontagné, L.**, Freudenberg, M., Gaulier, G. Systematic Decomposition of World Trade into Horizontal and Vertical IIT // *Review of World Economics*, 2006, vol. 142, № 3, pp. 469 - 470.

<sup>16</sup> Вж. **Zhang, Y.** Essays on Intra-Industry Trade, PhD diss., University of Tennessee, 2005, p. 49.

широк набор от изследвания, които почиват както върху монополистична и олигополистична пазарна структура така и върху традиционните виждания за международната търговия (съвършена конкуренция и сравнителни предимства). Като фундаментални в областта могат да се определят респективно изследванията на: Кругман (1979, 1980, 1981, 1982)<sup>17</sup>, Ланкастър (1980)<sup>18</sup>, Хелпман (1981)<sup>19</sup>, Етиер (1982)<sup>20</sup>, Хелпман и Кругман (1985)<sup>21</sup>, Тайт Люстя (2001, 2003, 2010)<sup>22</sup>; Ийтън и Киершковски (1982)<sup>23</sup>, Бернхофен (2001)<sup>24</sup> както и тези на Дейвис (1991, 1995).<sup>25</sup> Палитрата от теоретични модели, които осмислят хоризонталната вътрешноотраслова търговия е обобщена във Фигура 1.

Във второто направление, макар и по-слабо засегнато, също се натрупва солиден набор от изследвания. Изграждат се модели базирани на нео-Хекшер-Олин теории за международната търговията. При тях съществуването на (вертикална) вътрешноотраслова търговия се обяснява в условията на съвършена конкуренция, при която фирмите не се нуждаят от нарастваща възвръщаемост от мащаба, за да произвеждат качествено

<sup>17</sup> Вж. **Krugman, P.** Increasing Returns, Monopolistic Competition and International Trade. // *Journal of International Economics*, November 1979, vol. 9, № 4, pp. 469-479., **Krugman, P.** Scale Economies, Product Differentiation, and the Pattern of Trade. // *The American Review*, December 1980, vol. 70, № 5, pp. 950-959.; **Krugman, P.** Intra-Industry Specialisation and the Gains from Trade. // *The Journal of Political Economy*, October 1981, vol. 89, № 5, pp. 959-973. и **Krugman, P.** Trade in Differentiated Products and the Political Economy of Trade Liberalization. // *Import Competition and Response*. Chicago, 1982. pp. 197-222.

<sup>18</sup> **Lancaster, K.** Intra-Industry Trade under Perfect Monopolistic Competition. // *Journal of International Economics*, 1980, vol. 10, pp. 151-175.

<sup>19</sup> **Helpman, E.** International Trade In The Presence Of Product Differentiation, Economies of Scale And Monopolistic Competition A Chamberlin-Heckscher-Ohlin Approach. // *Journal of International Economics*, 1981, vol. 11, pp. 305 -340.

<sup>20</sup> **Ethier, W.** National and International Returns to Scale in the Modern Theory of International Trade. // *American Economic Review*, 1982, vol. 72, № 3, pp. 381- 405.

<sup>21</sup> **Helpman, E.**, Krugman, P. Market Structure and Foreign Trade: Increasing Returns, Imperfect Competition, and the International Economy. Cambridge, 1999. pp. 211-224.

<sup>22</sup> Вж. **Lüthje, T.** Intraindustry Trade in Intermediate Goods. // *International Advances in Economic Research*, August 2001, vol.7, № 3, pp. 393., **Lüthje, T.** Intra-Industry Trade in Intermediate Goods and Final Goods in a General Equilibrium Setting. // *Open Economies Review*, 2003, vol. 14, № 2, pp. 191–209 и **Lüthje, T.** Vertical Allocation of the Production between Identical Countries: Intra-Industry Trade in both a Final Good and the Connected Intermediate Good. // *Department of Entrepreneurship and Relationship Management Working Paper 2010/5*, 2010, pp. 17.

<sup>23</sup> Вж. **Eaton, J.**, H. Kierzkowski Oligopolistic Competition, Product Variety and International Trade. // *Institute for International Economic Studies Seminar Paper № 204*. Stockholm, May 1982, pp. 39.

<sup>24</sup> **Bernhofen, D.** Product Differentiation, Competition, and International Trade. // *Canadian Journal of Economics (Revue Canadienne d'Economique)*, November 2001, vol. 34, № 4, pp. 1010-1023.

<sup>25</sup> Вж. **Davis, D.** Explaining the Volume of Intraindustry Trade: Are Increasing Returns Necessary? // *International Finance Discussion Papers*, № 411, September 1991. и **Davis, D.** Intra-Industry Trade: A Heckscher-Ohlin-Ricardo Approach // *Journal of International Economics*, 1995, vol. 39, pp. 201-226.

различни разновидности на даден продукт. Фундаментални са изследванията на Фалвей (1981)<sup>26</sup>, Фалвей и Киершковски (1987)<sup>27</sup> както и на Флам и Хелпман (1987)<sup>28</sup>. Вътрешноотраслова търговия с вертикално диференцирани продукти се изследва също така и в условията на (естествен) олигопол от Шейкд и Сътън (1984)<sup>29</sup> и чрез модела на Бертран от Скийт (1995)<sup>30</sup>. И в това направление само една малка част от изследванията осмислят вътрешноотрасловия стокообмен с междинни изделия. Могат да бъдат споменати трудовете на Фийнстра и Хенсън (1996, 1997)<sup>31</sup>, които изграждат аутсорсингов модел, за да изследват този тип търговия Между Севера и Юга. Многообразието от теории осмислящи вертикалната вътрешноотрасловата търговия е представено на Фигура 2.



Фигура 1. Теоретични модели за хоризонтална вътрешноотраслова търговия

Източник: Фигурата е адаптирана по Фунтание и Фроденберг (1997, с.17) и Ердей (2004, с. 18).

<sup>26</sup> **Falvey, R.** Commercial Policy and Intra-Industry Trade. // *Journal of International Economics*, 1981, vol. 11, № 4, pp. 495-511.

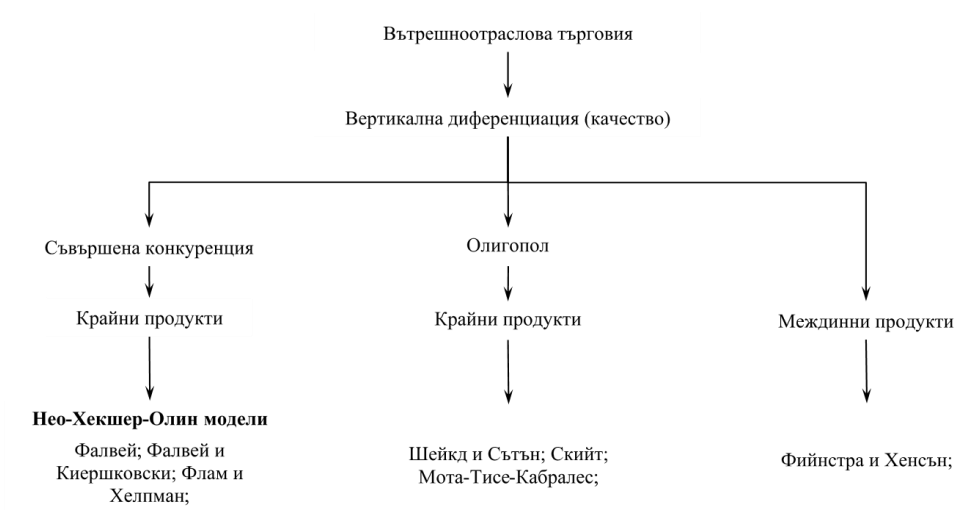
<sup>27</sup> **Falvey, R., Kierzkowski, H.** Product Quality, Intra-Industry Trade and (Im)perfect Competition in **Kierzkowski, H.** (ed.) Protection and Competition in International Trade. Oxford, May 1987. pp. 143-161.

<sup>28</sup> **Flam, H., Helpman, E.** Vertical Product Differentiation and North-South Trade. // *The American Economic Review*, 1987, vol. 77, № 5, pp. 810-822.

<sup>29</sup> **Shaked, A., Sutton, J.** Natural Oligopolies // *Econometrica*, 1983, vol. 51, № 5, pp. 1469-1484.

<sup>30</sup> **Skeath, S.** Quality-Differentiated Inputs and Trade in Vertically Related Markets. // *Review of International Economics*, 1995, vol. 3, № 1, pp. 104-117.

<sup>31</sup> Вж. респективно **Feenstra, R., Hanson, G.** Globalization, Outsourcing and Wage Inequality. // *National Bureau of Economic Research Working Paper 5424*, 1996. и **Feenstra, R., Hanson, G.** Foreign Direct Investment and Relative Wages: Evidence from Mexico's Maquiladoras. // *Journal of International Economics*, vol. 42, № 3/4, 1997, pp. 371-393.



Фигура 2. Теоретични модели за вертикална вътрешноотраслова търговия  
Източник: Фигурата е адаптирана по Фунтание и Фроденберг (1997, с.17), Ердей (2004, с. 18).

В допълнение Фигура 3 представлява опит да се изведат основните различия между така очертаните нови теории и традиционните виждания за международната търговия.



Фигура 3 Основни разлики между МОТ и ВОТ

Източник: Фигурата е по Бернатоните и Нормантиене (2007, стр. 28)

В допълнение, към предходно изложените модели, съществуват и алтернативни обяснения за съществуването на вътрешноотрасловата търговия с хомогенни продукти. Те могат да бъдат осмислени посредством традиционните теории за международната търговия и са синтезирани в Таблица 1.

Таблица 1. Алтернативни обяснения на вътрешноотрасловата търговия

Пазарна структура	Алтернативни обяснения	Кратко описание
Свършена конкуренция	Транспортни разходи и търговия в пограничните области <sup>32</sup>	Наличието на: <ul style="list-style-type: none"> <li>- Дълга обща граница между държавите и</li> <li>- Теглонатрупващи отрасли; могат да стимулират международната (вътрешноотрасловата) търговия;</li> </ul>
	Сезонна търговия <sup>33</sup>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Внос и износ на едни и същи продукти, които се произвеждат в различно време от търговските партньори;</li> <li>- Рязко покачване в търсенето, което не може да бъде задоволено от местното предлагане;</li> </ul>
	Реекспорт и Entrepôt търговия <sup>34</sup>	<b>Стоките не се изменят</b> достатъчно, за да бъдат прехвърлени от една в друга група по Стандартизираната международна търговска класификация (СМТК). В следствие на това може да бъде отчетена ВOT;
Олигопол	Реципрочен дъмпинг <sup>35</sup>	<p>Условия:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Две еднакви държави<sup>36</sup>, които <b>не</b> търгуват по между си;</li> <li>- Пазарите се владеят от монополисти;</li> </ul> <p>Ако <b>търговията</b> между двете държави <b>се позволи</b> и <b>двете фирми имат поведение на Курно</b>, то всяка една от тях ще има стимул да предлага (изнася) част от своята продукция на чуждестранния пазар на по-ниски франко-завод цени – а от там се генерира и вътрешноотраслова търговия;</p>

Източник: авторова разработка

<sup>32</sup> Транспортните разходи като цяло влияят на международната търговия. Съществуват такива сектори, при които тяхното въздействие е изключително голямо – това са т. нар. теглонатрупващи отрасли (от англ. weight-gaining industries). При тях отношението на теглото спрямо единичната стойност на продукта се увеличава с увеличаване на неговата преработката. Пример за подобни продукти са готови циментови смеси, стъкло, стомана, тухли и други. Ето защо, за да се намалят транспортните разходи производството на крайните продукти се позиционира максимално близо до пазара за реализация на продукцията. Вж. **Grimwade, N.** International Trade: New Patterns of Trade, Production and Investment, 2<sup>nd</sup> edition. London, New York, 2000. pp. 87.

<sup>33</sup> Вж. **Gandolfo, G., Trionfetti, F.** International Trade Theory and Policy, Berlin, Heidelberg, 2014. p. 173. и **Anishchenko, Y.** Intra-Industry Trade: The Case of European Union's Agri-Food Sector., PhD, Udine, 2013, pp. 23.

<sup>34</sup> Вж. **Perdikis, N., Kerr, W.** Trade Theories and Empirical Evidence, Manchester, 1998, pp. 150-151.

<sup>35</sup> Вж. **Brander, J.** Intra-Industry Trade in Identical Commodities. // *Journal of International Economics*, 1981, vol. 11, № 1, pp. 1-14. и **Brander, J., Krugman, P.** A "Reciprocal Dumping" Model of International Trade. // *Journal of International Economics*, 1983, vol. 15, № 3/4, pp.313-321. Този модел се дообогатява от разработките на Венаблес (1985), Вайнстайн (1992), Бернхофен (1992/2001) и Фийнстра-Маркусен-Роуз (2001). Вж. респективно **Venables, A.** Trade and Trade Policy with Imperfect Competition: The Case of Identical Products and Free Entry. // *Journal of International Economics*, 1985, vol. 19, № 1/2, pp. 1-19., **Weinstein, D.** Competition and Unilateral Dumping. // *Journal of International Economics*, 1992, vol. 32, № 3/4, pp. 379-388., **Bernhofen, D.** Intra-Industry Trade and Strategic Interaction: Theory and Evidence. // *Journal of International Economics*, 1999, vol. 47, № 1, pp. 225–244., **Bernhofen, D., Hafeez, Z.** Oligopolistic Competition and Intra-industry Trade: Evidence from the OECD, // *Australian Economic Papers*, Wiley Blackwell, March 2001, vol. 40, № 1, pp. 77-90 и **Feenstra, R., Markusen, J., Rose, A.** Using the Gravity Equation to Differentiate among Alternative Theories of Trade. // *Canadian Journal of Economics (Revue Canadienne d'Economie)*, May 2001, vol. 34, № 2, pp. 430-447.

<sup>36</sup> Държавите са идентични по големина, факторна надареност и потребителски предпочитания.

\*\*\*

В обобщение можем да кажем, че след емпиричното откриване на вътрешноотрасловата търговия се натрупва голяма палитра от теории осмислящи нейното съществуване. Разграничават се две основни направления – теории за хоризонтална и такива обясняващи вертикалната вътрешноотраслова търговия. Всички те обогатяват възгледите за международната икономика като предлагат нови причини защо държавите търгуват помежду си. Всичко това определя нарастващата важност на тези нови теории.

Използвана литература:

1. **Желев, П.** Европейска Интеграция и Експортна Специализация (На Примера на Интеграцията на Република България с Европейския Съюз), Дис., София, 2009 г., стр.239.
2. **Захаријева, Г.** Измерване на националната конкурентоспособност. Свищов, 2007. АИ „Ценов“; Библиотека „Стопански свят“, бр. 86.
3. **Захаријева, Г.** Търговско Профилиране на Страните в ЕС – Тенденции и Приоритети // Бизнес Управление, кн. 2, 2011, стр. 44-58.
4. **Захаријева, Г., Йорданов, Н.** Тенденции в Развитието на Външната Търговия на ЕС в Процеса на Разширяване // Съвременни Измерения на Търговския Бизнес – Комуникация между Наука и Практика, Свищов, Том II, май 2011.
5. **Илиев, Др.,** Международна пазарна диверсификация // Библиотека „Стопански свят“, Академично издателство „Ценов“, Свищов, 2011, брой 112.
6. **Маринов, В.** „Новите теории“ за международното разделение на труда // Научни трудове, том 2, 2002 г., стр. 5–36.
7. **Abd-El-Rahman K.S.** Echanges Intra-Sectoriels et Échanges de Spécialisation dans L'analyse du Commerce International: le Cas du Commerce Intra-C.E.E. de Biens Manufacturés, thèse de doctorat d'Etat, Université de Paris X – Nanterre, 1984.



8. **Anishchenko, Y.** Intra-Industry Trade: The Case of European Union's Agri-Food Sector., PhD, Udine, 2013.
9. **Balassa, B.** Tariff Reductions and Trade in Manufacturers among the Industrial Countries // *The American Economic Review*, Jun. 1966, vol. 56, № 3, pp. 466-473.
10. **Bernatonytė, D., Normantienė, A.** Estimation of Importance of Intra-industry Trade // *Engineering Economics*, 2007, vol. 53, № 3, pp. 25-34.
11. **Bernhofen, D.** Intra-Industry Trade and Strategic Interaction: Theory and Evidence. // *Journal of International Economics*, 1999, vol. 47, № 1, pp. 225-244
12. **Bernhofen, D.** Product Differentiation, Competition, and International Trade. // *Canadian Journal of Economics (Revue Canadienne d'Economie)*, November 2001, vol. 34, № 4, pp. 1010-1023.
13. **Bernhofen, D., Hafeez, Z.** Oligopolistic Competition and Intra-industry Trade: Evidence from the OECD, // *Australian Economic Papers*, Wiley Blackwell, March 2001, vol. 40, № 1, pp. 77-90.
14. **Brander, J.** Intra-Industry Trade in Identical Commodities // *Journal of International Economics*, February 1981, vol. 11, № 1, pp. 1-14.
15. **Brander, J., Krugman, P.** A "Reciprocal Dumping" Model of International Trade. // *Journal of International Economics*, 1983, vol. 15, № 3/4, pp.313-321.
16. **Davis, D.** Explaining the Volume of Intraindustry Trade: Are Increasing Returns Necessary? // *International Finance Discussion Papers*, № 411, September 1991.
17. **Davis, D.** Intra-Industry Trade: A Heckscher-Ohlin-Ricardo Approach // *Journal of International Economics*, 1995, vol. 39, pp. 201-226.
18. **Drèze, J.** Les exportations intra-C.E.E. en 1958 et la position Belge // *Recherches Économiques de Louvain*, vol. 27, 1961, pp. 717-738.
19. **Eaton, J., H. Kierzkowski** Oligopolistic Competition, Product Variety and International Trade. // *Institute for International Economic Studies Seminar Paper № 204*. Stockholm, May 1982.

20. **Erdey, L.** Az ágazaton belüli kereskedelem az elméleti magyarázatok és az empirikus vizsgálatok tükrében // *Competitio*, 2004, vol. 3, № 2.
21. **Ethier, W.** National and International Returns to Scale in the Modern Theory of International Trade. // *American Economic Review*, 1982, vol. 72, № 3, pp. 381-405.
22. **Falvey, R.** Commercial Policy and Intra-Industry Trade. // *Journal of International Economics*, 1981, vol. 11, № 4, pp. 495-511.
23. **Falvey, R.,** Kierzkowski, H. Product Quality, Intra-Industry Trade and (Im)perfect Competition in **Kierzkowski, H.** (ed.) Protection and Competition in International Trade. Oxford, May 1987. pp. 143-161.
24. **Feenstra, R.,** Hanson, G. Foreign Direct Investment and Relative Wages: Evidence form Mexico's Maquiladoras. // *Journal of International Economics*, vol. 42, № 3/4, 1997, pp. 371-393.
25. **Feenstra, R.,** Hanson, G. Globalization, Outsourcing and Wage Inequality. // *National Bureau of Economic Research Working Paper 5424*, 1996.
26. **Feenstra, R.,** Markusen, J., Rose, A. Using the Gravity Equation to Differentiate among Alternative Theories of Trade. // *Canadian Journal of Economics (Revue Canadienne d'Economie)*, May 2001, vol. 34, № 2, pp. 430-447.
27. **Finger, J.M.** - Trade Overlap and Intra-Industry Trade // *Economic Inquiry*, 1975, vol. 13, № 4, pp. 581-589.
28. **Flam, H.,** Helpman, E. Vertical Product Differentiation and North-South Trade. // *The American Economic Review*, 1987, vol. 77, № 5, pp. 810-822.
29. **Fontagné, L.,** Freudenberg, M. Intra-Industry Trade: Methodological Issues Reconsidered // *CEPII Working Paper 97-01*, 1997.
30. **Fontagné, L.,** Freudenberg, M., Gaulier, G. Systematic Decomposition of World Trade into Horizontal and Vertical IIT // *Review of World Economics*, 2006, vol. 142, № 3, pp. 469-470.
31. **Gandolfo, G.** International Economics I The Pure Theory of International Trade, Berlin, Heidelberg, 1994. pp. 218-219.
32. **Gandolfo, G.,** Trionfetti, F. International Trade Theory and Policy, Berlin, Heidelberg, 2014.

33. **Gray, H.** Two-Way International Trade in Manufactures - A Theoretical Underpinning // *Review of World Economics*, 1973, vol. 109, № 1, pp.19-39.
34. **Greenaway, D.** The New Theories of Intra-Industry Trade // *Bulletin of Economic Research*, April 1987, vol. 39, № 2, pp. 96-114.
35. **Greenaway, D., Milner, C.** Theories of Intra-Industry Trade: A Review of The "State of the Art" // *Nordic Studies on Intra-Industry Trade*, Åbo/Finland, 1987, pp. 11-34.
36. **Greenaway, D., Milner, C.** What Have We Learned from a Generation's Research on Intra-Industry Trade? // *GEP Leverhulme Centre Research Paper* 2003/44, January 2003.
37. **Greenaway, D., Milner, Ch.** Intra-Industry Trade: Current Perspectives and Unresolved Issues // *Weltwirtschaftliches Archiv*, March 1987, vol. 123, № 1.
38. **Grimwade, N.** International Trade: New Patterns of Trade, Production and Investment, 2<sup>nd</sup> edition. London, New York, 2000.
39. **Helpman, E.** International Trade In The Presence Of Product Differentiation, Economies of Scale And Monopolistic Competition A Chamberlin-Heckscher-Ohlin Approach. // *Journal of International Economics*, 1981, vol. 11, pp. 305-340.
40. **Helpman, E., Krugman, P.** Market Structure and Foreign Trade: Increasing Returns, Imperfect Competition, and the International Economy. Cambridge, 1999. pp. 211-224.
41. **Kojima, K.** The Pattern of International Trade among Advanced Countries // *Hitotsubashi Journal of Economics*, 1964, vol. 5, № 1, pp.16-36.
42. **Krugman, P.** Increasing Returns, Monopolistic Competition and International Trade. // *Journal of International Economics*, November 1979, vol. 9, № 4, pp. 469-479.
43. **Krugman, P.** Intra-Industry Specialisation and the Gains from Trade. // *The Journal of Political Economy*, October 1981, vol. 89, № 5, pp. 959-973.
44. **Krugman, P.** Scale Economies, Product Differentiation, and the Pattern of Trade. // *The American Review*, December 1980, vol. 70, № 5, pp. 950-959.

45. **Krugman, P.** Trade in Differentiated Products and the Political Economy of Trade Liberalization. // *Import Competition and Response*. Chicago, 1982. pp. 197-222.
46. **Lancaster, K.** Intra-Industry Trade under Perfect Monopolistic Competition. // *Journal of International Economics*, 1980, vol. 10, pp. 151-175.
47. **Lloyd, P.J.** Review of Nordic Studies on Intra-Industry Trade // *The Scandinavian Journal of Economics*, March 1989, vol. 91, № 1, pp. 183-184.
48. **Lüthje, T.** Intra-Industry Trade in Intermediate Goods and Final Goods in a General Equilibrium Setting. // *Open Economies Review*, 2003, vol. 14, № 2, pp. 191-209.
49. **Lüthje, T.** Vertical Allocation of the Production between Identical Countries: Intra-Industry Trade in both a Final Good and the Connected Intermediate Good. // *Department of Entrepreneurship and Relationship Management Working Paper 2010/5*, 2010.
50. **Perdikis, N., Kerr, W.** Trade Theories and Empirical Evidence, Manchester, 1998, pp. 150-151.
51. **Shaked, A., Sutton, J.** Natural Oligopolies // *Econometrica*, 1983, vol. 51, № 5, pp. 1469-1484.
52. **Skeath, S.** Quality-Differentiated Inputs and Trade in Vertically Related Markets. // *Review of International Economics*, 1995, vol. 3, № 1, pp. 104-117.
53. **Venables, A.** Trade and Trade Policy with Imperfect Competition: The Case of Identical Products and Free Entry. // *Journal of International Economics*, 1985, vol. 19, № 1/2, pp. 1-19.
54. **Verdoorn, P.J.** The Intra-Block Trade of Benelux. // *Economic Consequences of the Size of Nations*, 1960.
55. **Weinstein, D.** Competition and Unilateral Dumping. // *Journal of International Economics*, 1992, vol. 32, № 3/4, pp. 379-388.
56. **Zhang, Y.** Essays on Intra-Industry Trade, PhD diss., University of Tennessee, 2005.

## МЕЖДУНАРОДНОТО ПРОИЗВОДСТВЕНО КООПЕРИРАНЕ – КОНКУРЕНТНО ПРЕДИМСТВО ВЪВ ФИРМЕНАТА ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИЯ

**Орлин Радославов Пенков**

*Катедра „Международни икономически отношения“*

*Стопанска академия „Димитър А. Ценов“ - Свищов*

### **Въведение**

Съвременната икономическа реалност в световен план е обусловена от процесите на все по-задълбочаваща се интеграция и глобализация на международните икономически отношения.

Това, от своя страна, неминуемо поставя предизвикателства, но същевременно открива и нови хоризонти пред икономическите агенти и – в частност – фирмите.

Поставени в среда на силна отвореност на икономиките, те – от една страна – несъмнено са изправени пред по-голяма конкуренция, но – от друга – заедно с увеличените пазарни възможности, те получават достъп и до нови способности за справяне с конкуренцията чрез оптимизиране на своите разходи, достъп до нови технологии и др., което води до намаляване на себестойността на произвежданата продукция и повишаване на конкурентноспособността.

Посочените предимства и нови възможности пред стопанските субекти в ерата на все по-засилващата се интернационализация на фирмената дейност се материализират именно посредством *международното производствено коопериране (МПК)*.

Затова смятаме, че внимание заслужава разглеждането на същността на международно производствено коопериране и формите на неговото осъществяване.

Ето защо *цел на настоящата разработка е да се очертае значението на международното производствено коопериране в процеса на фирмената*

интернационализация. Обект на изследването е значението на международното производствено коопериране за придобиване на конкурентни предимства в процеса на фирмената интернационализация, а предмет са формите на международното производствено коопериране.

## **1. Същност на Международното производствено коопериране (МПК)**

В икономическата литература се срещат различни дефиниции, изясняващи природата и същността на МПК.

Някои автори<sup>1</sup> използват терминът „промишлено коопериране“, като акцентират върху чисто практическото описание на процесите на една от формите за това партньорство. Според тях, промишленото коопериране е това, „при което една страна доставя полуфабрикати, части, възли или детайли от едно производство, а другата страна също изготвя част от възлите и детайлите на продукцията и сглобява готовото изделие.“

Други автори<sup>2</sup> разглеждат проблематиката на МПК в светлината на изясняването на теоретичните постановки на основните подходи към международния пазар.

Според Ф. Котлър<sup>3</sup>, „съвместната предприемаческа дейност“ е вторият метод за навлизане на международните пазари, следващ експорта (пряк и косвен).

Армин Зайлер<sup>4</sup> посочва две от формите на МПК – производство на ишлеме и джоинт-венчър, като част от степенния подход, който компаниите избират за навлизане на международните пазари.

В съвременната икономическа литература все по-често се говори за стратегически делови съюзи и международни стратегически алианси (МСА).

Тези две – от наша гледна точка – синонимни понятия несъмнено

---

<sup>1</sup> Дамянов, Ат., Спиридонов, Ив., Захариева, Г., Саркисян, К., Стефанов, Г. Международна икономика. Фабер, 2011, с. 56

<sup>2</sup> Дамянов, Ат., Илиев, Др., Любенов, Здр. Фирмена интернационализация. Фабер, 2010, с. 48 и сл.

<sup>3</sup> Котлър, Ф. Основы маркетинга. Прогресс, М., с. 620-624

<sup>4</sup> Зайлер, Ар. Маркетинг. Успешно реализиране в практиката. ИЦТТ “Информа”. С., 1994, с. 78-79.

попадат в обхвата на проблематиката на МПК, т.к. по своята същност те също са свързани с коопериране на усилията и дейностите на компаниите в международен аспект.

Според Т. Горчева<sup>5</sup>, стратегическият алианс е нова форма на сътрудничество между фирмите в международен план, основана на „последните постижения в областта на управленската практика и съвременните информационни технологии.” Той е „феномен на съвременната сложна и динамична пазарна среда, който отразява специфичната воля, въплътена във фирмените цели за постигане на положителни резултати от фирменото функциониране.”<sup>6</sup>

Други автори<sup>7</sup> дефинират МСА като „относително продължително във времето съглашение за сътрудничество между две или повече самостоятелни бизнесорганизации, разположени в различни страни, което предвижда съвместно използване на определени ресурси и/или структури (управленски, логистични, производствени и т.н.), и/или извършването на дадени съвместни дейности с цел изпълнението на поставените общи задачи, свързани с фирмената мисия на всяка от бизнесорганизациите.”

За по-доброто разбиране на релацията между понятията „международен стратегически алианс” и „международно производствено коопериране” е необходимо да бъдат разгледани приликите и разликите между техните основни характерни особености.<sup>8</sup>

Навлизането в партньорство от типа МСА има редица сходства с това, присъщо на МПК:

- Повишаване на конкурентноспособността на партньорите чрез компенсиране на собствените недостатъци, в т.ч. намаляване на разходите за производство, логистика и др.; получаване на достъп

---

<sup>5</sup> Горчева, Т. Стратегическият алианс – постигане на конкурентни предимства на международните пазари. Годишник на „Д.А.Ценов”, том CV, 2005, АИ „Ценов” – Свищов, с. 156-157

<sup>6</sup> Горчева, Т. Интернационализация на научноизследователската и развойната дейност – организационни форми и концепции. Икономически изследвания, кн. 2, Година XIII, 2004, София, с. 139

<sup>7</sup> Любенов, Здр., Стефанов, Г. Международни стратегически алианси. Фабер, 2014, с. 13

<sup>8</sup> Адаптирано по: Любенов, Здр., Стефанов, Г. Международни стратегически алианси. Фабер, 2014, с. 14-16

- до нови пазари и съвременни технологии, по-лесно справяне с институционални и административни пречки, и др.;
- Възможност за осъществяване на влияние и контрол върху конкуренцията;
  - Патрънорство, базиращо се на договорна основа;
  - Средносрочен и дългосрочен хоризонт на кооперирането;
  - Сътрудничество, водещо до вертикална и хоризонтална интеграция;
  - Възможност за едновременно участие в няколко партньорства от еднакъв или различен тип;
  - Запазване на индивидуалността на партньорите – както юридически, така и от гл. т. на техните икономически цели и интереси.

Въпреки посочените по-горе прилики, понятията МСА и МПК са ясно разграничими едно от друго поради съществуващите между тях разлики (вж. Табл. 1).

Таблица 1. Разлики между МСА и МПК

Характерна особеност	МСА	МПК
1. Форма на управление	Централизирано – на ниво „алианс”	Централизирано или децентрализирано – на ниво „отделни партньори”
2. Степен на интеграция между партньорите	Сравнително висока степен на интеграция	Висока или ниска степен на интеграция
3. Вид на преследваните цели	Ясно дефинирани общи цели на алианса	Общи или индивидуални цели на всеки партньор
4. Вземане на стратегически решения	Съвместно с партньорите	Съвместно или независимо от партньорите
5. Сфера на дейност	Възможност за навлизане в нова сфера на дейност	Сътрудничество в настоящата сфера на дейност
6. Вид на извършвана дейност	Производство, услуги	Производство



От казаното по-горе можем да заключим, че понятието „международен стратегически алианс“ е колкото подобно, толкова и различно от понятието „международно производствено коопериране“. Всяко от двете понятия представлява различна разновидност на кооперирането като форма на осъществяване на съвместна дейност между компании, географски разположени в различни страни.

Обобщавайки всичко казано до тук, бихме могли да формулираме следната дефиниция:

**Международното производствено коопериране е форма за навлизане на международните пазари, при която се извършва договорно-обвързана, дългосрочна съвместна производствена дейност между компании от една и съща сфера, разположени в различни страни, които обединяват своите усилия и потенциал (в т.ч. средства за производство, капитал, ноу-хау и др.) с цел повишаване на своята конкурентноспособност.**

## **2. Форми на Международно производствено коопериране като конкурентно предимство в процеса на интернационализация**

Обединяването на ресурсите и усилията на компаниите в международен план с цел постигане на по-динамично развитие и оцеляване в конкурентната борба е естествен и – същевременно – жизнено-важен за тях процес. Именно затова, проблематиката на международното производствено коопериране е получила широка популярност в икономическата теория и практика.

Еволюирайки в своето развитие и използвайки своята креативност при осъществяване на целите си, свързани с устойчивата си интернационализация, фирмите откриват и прилагат различни форми на сътрудничество, които допринасят за оптимизиране на разходите им за производство и спомагат за по-конкурентното им позициониране на международната икономическа сцена.

В специализираната литература се срещат различни класификации на съществуващите форми на МПК.

Според Т. Горчева<sup>9</sup>, тези форми могат да бъдат разделени на *класически* и *нови*.

Като класически форми на осъществяване на МПК се посочват смесените фирми от типа „Joint-Venture” (JV), консорциумите, франчайзингът и суб-контракторството, а като нови – стратегическите алианси и виртуалното предприемачество<sup>10</sup>.

Основната разлика между тези две форми, според автора, е че „класическите форми на коопериране са концентрирани върху „веригата за създаване на стойност””, докато при новите – и в частност – виртуалното предприемачество – „приоритетно се поставя въпросът за „създаване на виртуална верига на компетенциите.””<sup>11</sup>

Анализирайки конкурентните предимства, свързани с осъществяване на посочените форми на МПК е важно да отбележим, че освен постигане на икономия от мащаба на производството, намаляване на оперативните разходи за дейността и увеличаване на продажбите чрез навлизане на нови пазари, характерни за класическите форми на МПК, при новите, компаниите повишават своята конкурентноспособност поради изключително високата гъвкавост на осъществяване на партньорството, благодарение на бързия обмен на информацията, характерен за високите технологии на комуникация.

В зависимост от йерархичното ниво, което заемат партниращите си компании една спрямо друга по оста „доставчик – клиент – конкурент”, говорим за *вертикално* или *хоризонтално* МПК.<sup>12</sup>

---

<sup>9</sup> Горчева, Т. Стратегическият алианс – постигане на конкурентни предимства на международните пазари. Годишник на „Д.А.Ценов”, том CV, 2005, АИ „Ценов” – Свищов, с. 155-159

<sup>10</sup> Горчева, Т. Виртуалното предприемачество – подходи при формирането на съвременни бизнес-мрежи. Икономически изследвания, кн. 1, 2002, Икономически Институт на БАН, София, с. 128

<sup>11</sup> Пак там, с. 129

<sup>12</sup> Адаптирано по: Любенов, Здр., Стефанов, Г. Международни стратегически алианси. Фабер, 2014, с. 56. В посочения източник, авторите представят типология на международните стратегически алианси. Настоящата разработка разглежда представената в източника класификация през призмата на същността на международното производствено коопериране.

Вертикалното международно производствено коопериране обхваща взаимоотношенията между компанията-партньор и нейни чуждестранни доставчици, осигуряващи компоненти от произвежданото от организацията готово изделие. С тази форма на МПК се свързват типичните конкурентни предимства по намаляване на производствените разходи.

Хоризонтално международно производствено коопериране наблюдаваме в случай на взаимодействие между две или повече компании от различни страни, произвеждащи сходни, конкуриращи се продукти, които се стремят да реализират на една и съща пазарна ниша. Компаниите, осъществяващи тази форма на МПК, постигат конкурентно преимущество най-вече поради икономията от мащаба на разходите за навлизане и дистрибуция на новите пазари.

Т. Горчева<sup>13</sup> обогатява посочената класификация, като я допълва от гл. т. на съществуващите „диагонални интеграционни връзки между фирми с производствен профил в материалното производство и други – в производството на услуги”. Ето защо, в този смисъл можем да говорим и за *диагонално* МПК. Реализирането на конкурентни предимства тук бихме могли да наблюдаваме в посока на ползите, получени в следствие на диверсификацията на фирмените дейности, откриваща нови възможности за увеличаване на продажбите.

В зависимост от това дали МПК се осъществява между компании, които са в равностойна позиция и си партнират равноправно или единият от партньорите има водеща роля, говорим за *МПК между равностойни партньори (равноправно МПК)* и *МПК между неравностойни партньори (подчинено МПК)*.<sup>14</sup> Интересно е да отбележим, че в случай на неравноправно МПК и двете страни получават важни конкурентни предимства. Водещият партньор извлича ползи най-вече от намаляване на своите разходи за

---

<sup>13</sup> Горчева, Т. Стратегическият алианс – постигане на конкурентни предимства на международните пазари. Годишник на „Д.А.Ценов”, том CV, 2005, АИ „Ценов” – Свищов, с. 167

<sup>14</sup> Горчева, Т. Интернационализация на научноизследователската и развойната дейност – организационни форми и концепции. Икономически изследвания, кн. 2, Година XIII, 2004, София, с. 143

производство, докато другият – от достъпа до нови технологии, ноу-хау и нови пазари.

Като под-видове на равноправното МПК, З. Любенов<sup>15</sup> – освен вече споменатите по-горе хоризонтални и вертикални форми – посочва и съществуването на:

- ⇒ *МПК за дистрибуция на продукти* – коопериране между производители и дистрибутори от различни страни;
- ⇒ *Родствено диверсифицирано МПК* – между компании от различни страни, произвеждащи взаимно допълващи се продукти или такива с еднаква функционалност (т.нар. заместващи се продукти);
- ⇒ *Перспективно диверсифицирано МПК* – коопериране между чуждестранни партньори, произвеждащи в различни продуктови сегменти и функциониращи в различни сфери, които обаче намират допирни точки на взаимна ползност, поради еволюиращата и видоизменящата се специфика на различните индустрии в посока на сближаване, обусловена от развитието на иновациите и високите технологии.

Друг критерий, който се среща често в специализираната литература и обуславя класифицирането на формите на МПК от различна перспектива, е **юридическата самостоятелност на партньорите.**

Някои автори<sup>16</sup> говорят за:

- ⇒ *МПК при международни договорни съглашения* – без участие в активите на фирмата, т.е. при запазване на юридическата самостоятелност на партньорите;
- ⇒ *МПК при международни съглашения за участие в активите на фирмата.*

Други автори<sup>17</sup> дефинират същото смислово съдържание, използвайки различни формулировки, а именно:

---

<sup>15</sup> Любенов, Здр., Стефанов, Г. Международни стратегически алианси. Фабер, 2014, с. 57-58

<sup>16</sup> Пак там, с. 60

<sup>17</sup> Адаптирано по: Каракашева, Л. Международен бизнес – Част II. Призма, 2011, с. 261-297

⇒ МПК „на основата на договори за съвместна дейност без изграждането на нова самостоятелна икономическа и юридическа единица”.

В тази група попадат следните основни разновидности на МПК:

- Съвместно производство при пълна свобода на партньорите, в т.ч.:
  - ✓ коопериране с цел монтаж/комплектуване (еднофазно МПК);
  - ✓ производството под собствената марка на възложителя или т.нар. „private label contract”;
- Сделка за преработка на чужди ресурси или т.нар. „ишлеме”;
- Двухазно МПК;
- Договорно съвместно предприятие;
- Международно суб-контракторство;
- Международен аутсорсинг;
- Международно лицензиране;
- Международен франчайзинг.

⇒ МПК в рамките на „създадени за целта нови стопански единици под формата на юридически лица със съвместното капиталово участие на партньорите”.

В тази група попадат следните основни разновидности на МПК:

- Смесени или съвместни предприятия тип „Joint-Venture” (JV);
- Консорциуми

Важно е да се отбележи, че в рамките на този критерий съществуват и *хибридни* форми на МПК, при които се извършва трансфер на капитали в активите на партньора, но това не води до създаване на нова юридическа и стопанска единица<sup>18</sup>. Пример за това са т.нар.:

- ✓ „споразумения за дялово участие”, при които единият от партньорите придобива най-често миноритарен пакет акции или дялове от компанията на другия, както и

---

<sup>18</sup> Любенов, Здр., Стефанов, Г. Международни стратегически алианси. Фабер, 2014, с. 60-62

- ✓ *размяната на акции и дялове* между партньорите, при която всяка от тях придобива собственост в компанията на другия.

С цел постигане пълнота на предлагания анализ, по-долу ще дефинираме накратко естеството на всяка от посочените форми и разновидности на МПК.

*Съвместното производство при пълна свобода на партньорите* е формата, която предполага най-ниска степен на интеграция и обвързаност между коопериращите се компании, разположени в различни страни. При нея, единият от партньорите доставя компоненти, а другият ги сглобява за получаване на готовото изделие. Този под-вид на описаната форма на МПК се нарича още „коопериране с цел монтаж/комплектуване”, както и „еднофазно” МПК. В зависимост от степента на завършеност на доставяните компоненти се срещат следните варианти на еднофазното МПК: при компоненти в напълно разглобен вид, в полу-разглобен вид или за влагането им в ново изделие. С реализацията на окомплектования продукт би могла да се заеме всяка от страните. Основното предимство, което се постига при този под-вид на МПК, е използването на по-евтина работна сила.

Подобно на него, при производството под собствената марка на възложителя, единият от партньорите предоставя на другия изискванията си за качество, дизайн, количество и цена на очаквания краен продукт, а другият – разположен в друга страна – доставя необходимите за изготвянето на крайния продукт ресурси и произвежда възложения продукт под собствената марка на партньорът-поръчител, който се грижи за последващата пазарна реализация на продукта. Този под-вид на описаната форма на МПК се нарича още „private label contract”. Освен начинът на реализация на готовия продукт, бихме могли да очертаем и друга важна разлика между посочените два под-вида на тази форма на МПК, а именно: основното предимство, което се постига при „private label contract”, е използването не само на по-евтина работна сила, но и на по-евтини суровини и материали за производството.

Сделката за преработка на чужди ресурси, популярно наричана още „ишлеме“, наподобява в значителна степен МПК при производството под собствената марка на възложителя с тази разлика, че възложителят предоставя не само изискванията си за качество, дизайн, количество и цена на очаквания краен продукт, но доставя и необходимите за производството суровини и материали. Освен това, внимателният прочит на описаните до тук форми на МПК несъмнено води до установяване на прилика между сделката на „ишлеме“ и еднофазното коопериране. В действителност, общото между тези две форми изглежда повече от различното – единият партньор доставя, а другият – произвежда. Разликите са в естеството на доставките: в първия случай – суровини и материали, а във втория – детайли и компоненти; както и в начина на реализация на готовия продукт: в първия случай – само и единствено от възложителя, докато при втория това може да се осъществи от всеки от двамата партньори.

При т. нар. „двуфазно“ МПК, всеки от партньорите се специализира в производството на определени компоненти от цялото изделие. Така произведените компоненти се обменят двупосочно между страните, като по този начин всяка от тях окомплектова и реализира готовото изделие, реализирайки икономия от мащаба на своите разходи за производство.

*Договорното съвместно предприятие (contractual J.V.)*, наричано още „съвместно производство на територията на единия от контрагентите“<sup>19</sup> предполага създаването на автономна производствена единица, но без обособяването ѝ като отделно юридическо лице. Произвежданият краен продукт се реализира от всеки от партньорите. При тази форма на МПК, освен от икономията на разходи за производство, партньорите извличат ползи и от синергията, свързана с пълната производствена интеграция, в т.ч. доставки, административно управление, човешки ресурси, финанси и счетоводство и т.н.

*Международното суб-контракторство* е друга популярна форма на МПК, функционираща на принципа на подизпълнението. При него, единият

---

<sup>19</sup> Каракашева, Л. Международен бизнес – Част II. Призма, 2011, с. 267

партньор (контрактор), на когото е възложена доставката на даден краен продукт, **превъзлага** на един или повече партньори (суб-контрактори/подизпълнители), разположени в друга страна/страни, изработването на определени компоненти от цялото изделие или извършването на определени дейности, които ще спомогнат за производството на цялото изделие. Целта на тази форма на коопериране е „да се създават **по-бързо** и **по-евтино** желаните продукти”.<sup>20</sup> Така дефинирано, международното суб-контракторство силно напомня за друга популярна форма на МПК, а именно – съвместното производство при пълна свобода на партньорите в неговите две разновидности – еднофазното МПК и производството под собствената марка на възложителя. Все пак, биха могли да бъдат посочени някои различия.

За разлика от кооперирането с цел монтаж/комплектуване, при международното суб-контракторство наблюдаваме определени отношения на по-засилена подчиненост на изпълнителя спрямо възложителя, изразяващи се най-вече в сравнително по-малката свобода (в т.ч. и технологична) на суб-контрактора при производството на възложения компонент.

Освен това, за разлика от производството под собствената марка на възложителя, при международното суб-контракторство най-често става дума за превъзлагане на определена част или части от цялото изделие, а не възлагането му в неговата цялост, както е във втория случай.

Друга форма на МПК, която добива все по-голяма популярност в наши дни, е *международният аутсорсинг*. Той обхваща отношенията по възлагане или изнасяне към външен изпълнител (от англ. out-source) на специфични, специализирани или рутинни за възложителя **дейности**, в т.ч. доставки на суровини и материали, управление на човешките ресурси, счетоводно обслужване, гаранционно и след-сервизно обслужване, комуникация с крайни клиенти и др. Осъществяването на тази форма на

---

<sup>20</sup> Дамянов, Ат., Илиев, Др., Любенов, Здр. Фирмена интернационализация. Фабер, 2010, с. 89



МПК води до повишаване на конкурентноспособността поради намаляването на разходите за извършването на фирмената дейност.

*Международното лицензиране* е друга, често срещана в практиката форма на МПК. При нея, „едната от страните, притежаваща патент (лицензодател), разрешава на другата страна (лицензополучател) да използва патентованото откритие по един или повече начини, разрешени от патентното законодателство за целите на организиране на определено производство и/или продажба на определен пазар”.<sup>21</sup> Разбира се, предоставянето на правото за ползване на обекта на патента е възмездно от страна на лицензодателя. Срещу това заплащане, лицензополучателят получава и пълната свобода да организира производството и реализацията на продукта. В този смисъл можем да заключим, че международното лицензиране е формата на МПК, при която наблюдаваме най-малко оперативно взаимодействие и най-ниска степен на кооперативност между партньорите. Предвид така очертаната същност на тази форма на МПК, очевидно е, че най-важното конкурентно предимство, което получава компанията-лицензополучател е достъпът до нови знания и опит, а оттам – и до нови пазарни хоризонти.

Особено популярна форма на МПК представлява и *международният франчайзинг*. Също както при международното лицензиране, единият от партньорите (франчайзодател) предоставя възмездно на другия (франчайзополучател) правата за производството и продажбата на даден продукт. За разлика от лицензирането, обаче, франчайзодателят „възлага и **задължение** за управление на предприятието, съгласно неговата концепция”.<sup>22</sup> С други думи, при международния франчайзинг франчайзополучателят няма почти никаква свобода да организира производството и реализацията на продукта, съгласно своите виждания.

Освен изброените до тук форми на МПК, особена важност в икономическата теория и практика заемат и тези, при които партньорите не запазват своята икономическа и юридическа самостоятелност, като

---

<sup>21</sup> Пак там, с. 64

<sup>22</sup> Пак там, с. 76

създават нови стопански единици под формата на юридически лица с тяхното съвместно капиталово участие чрез сключване на международни съглашения за участие в активите на новообразуваното дружество.

Един от най-ярките примери в това отношение са т.нар. *смесени* или *съвместни предприятия* *тун „Joint-Venture“ (JV)*. Икономическата комисия за Европа към ООН<sup>23</sup> ги определя като "...съглашения за продължителна съвместна стопанска дейност, като за постигане на общите цели партньорите обединяват своите активи като пари, заводи, машини, оборудване, управленски знания и опит, интелектуална собственост."<sup>24</sup> Вземайки под внимание юридическите аспекти от същността на тази „най-сложна от всички организационни форми“<sup>25</sup> на МПК, бихме могли да кажем, че:

- ✓ по същество тя дава възможност за справедливо разпределение както на рисковете, така и на ползите от учредяването ѝ, което се извършва на база на дяловото/акционерното участие на всеки от партньорите;
- ✓ при конституирането ѝ, учредителите избират една от възможните организационни форми на търговско дружество.

Тази форма на МПК носи на участниците в нея конкурентните предимства, характерни за договорното съвместно предприятие, описани по-горе и свързани с пълната производствена интерграция между страните.

Казаното по-горе по отношение на характерните особености и постиганите конкурентни предимства, може да бъде почти изцяло повторено, когато изясняваме същността и на *консорциума*, като форма на МПК. Единствената съществена разлика се състои в това, че при конституирането ѝ, учредителите избират една от възможните организационни форми на търговско дружество **или гражданско дружество**. Освен това, в общия случай, консорциумът се създава за изпълнение на конкретен проект, извършване на определена дейност или

<sup>23</sup> East-West Joint Ventures, UN ECE, 1988, p. 1

<sup>24</sup> Каракашева, Л. Международен бизнес – Част II. Призма, 2011, с. 296

<sup>25</sup> Любенов, Здр., Стефанов, Г. Международни стратегически алианси. Фабер, 2014, с. 62

за конкретно дефиниран времеви диапазон, докато съвместните предприятия предполагат по-дългосрочно и устойчиво сътрудничество между партньорите.

\* \* \*

В заключение бихме могли да обобщим, че осъществяването на международно производствено коопериране във всички негови форми е от изключителна важност за повишаване на конкурентноспособността на фирмите в процеса на тяхната интернационализация. Ето защо, в хода на своето развитие, компаниите следва да се стремят към извършване на най-подходящата за тях форма на такова сътрудничество, която ще им гарантира заемане на печеливша позиция спрямо конкурентите.

Използвана литература:

1. **Горчева, Т.** Стратегическият алианс – постигане на конкурентни предимства на международните пазари. Годишник на „Д.А.Ценов“, том CV, 2005, АИ „Ценов“ – Свищов
2. **Горчева, Т.** Интернационализация на научноизследователската и развойната дейност – организационни форми и концепции. Икономически изследвания, кн. 2, Година XIII, 2004, София
3. **Горчева, Т.** Виртуалното предприемачество – подходи при формирането на съвременни бизнес-мрежи. Икономически изследвания, кн. 1, 2002, Икономически Институт на БАН, София
4. **Дамянов, Ат., Спиридонов, Ив., Захариева, Г., Саркисян, К., Стефанов, Г.** Международна икономика. Фабер, 2011
5. **Дамянов, Ат., Илиев, Др., Любенов, Здр.** Фирмена интернационализация. Фабер, 2010
6. **Зайлер, Ар.** Маркетинг. Успешно реализиране в практиката. ИЦТТ “Информа”. С., 1994
7. **Каракашева, Л.** Международен бизнес – Част II. Призма, 2011
8. **Котлър, Ф.** Основы маркетинга. Прогресс, М.
9. **Любенов, Здр., Стефанов, Г.** Международни стратегически алианси. Фабер, 2014
10. East-West Joint Ventures, UN ECE, 1988

## ПРЕДПОСТАВКИ ЗА ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИЯ НА ФИРМИТЕ ОТ ВИНАРСКАТА ПРОМИШЛЕННОСТ ВЪВ ФРАНЦИЯ, ИТАЛИЯ И ИСПАНИЯ

**София Борисова Вергилова-Георгиева**

*Катедра „Международни икономически отношения“*

*Стопанска академия „Димитър А. Ценов“ - Свищов*

През последните десетилетия наблюдаваме значителни промени в лозаро-винарската промишленост, част от които са: либерализация на пазара, промени в търсенето, както и появата на нови страни, произвеждащи вино. Само през последните две десетилетия международната търговия на вино има значителен ръст: през 1960 г. износа от световното производство на вино е бил с дял 10%, през 1990 г. този дял достига 15%, година по-късно през 2000 г. износът достига 25% от глобално произведеното вино и надминава 30% през 2010 година<sup>1</sup>, а за 2014 г. възлиза на 40% от общото производство на вино<sup>2</sup>.

Растежът на търговията с виното е следствие от увеличената консумация в Северна Европа и Северна Америка през 1990 г. (което компенсира намаляването на потреблението в средиземноморските страни) и от растежа на износа от така наречените New World wine producers (винопроизводители от Новия свят): Австралия, Чили, САЩ, Южна Африка, които се явяват като предизвикателство пред традиционните вино износители Франция, Италия, Испания (Old World wine producers).

Въпреки спада на износа в тези три страни, те остават лидери на международния пазар с дял от световния износ на вино от близо 50%. Тяхната устойчивост пред световната криза, географските промени в

---

<sup>1</sup> **Вж. Mariani A.**, E. Pomarici, V. Boatto, 2012, The international wine trade: Recent trends and critical issues, *Wine Economics and Policy* 1, p. 24, <https://www.researchgate.net/publication/257746007>

<sup>2</sup> **Вж. Lombardi P.**, A. D. Bianco, R. Freda, F. Caracciolo, L. Cembalo, 2016, Development and trade competitiveness of the European wine sector: A gravity analysis of intra-EU flows, *Wine Economics and Policy* 5, p 51. and *Policy and Policy* 5, p 51.

производството и търсенето на вино и европейските регулатори за ограничения на лозовите насаждения може да послужи за пример пред други страни от Европа с потенциал за развитие на международния пазар с вино.

**Обект** на тази разработка са фирмите от винарската промишленост във Франция, Италия и Испания.

**Предмет** са факторите за интернационализация в трите основни винопроизводители в света.

**Целта** е да се изведат предпоставките за интернационализация, които генерират успех на международния винен пазар.

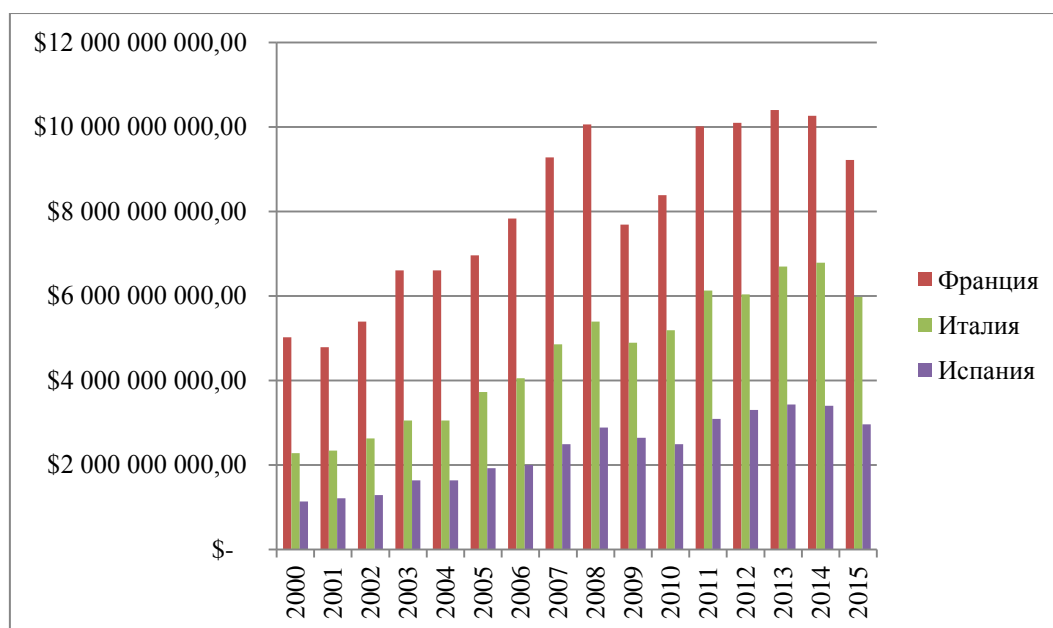
Освен растежът на международната търговия с вино се наблюдават дълбоки промени в географията на производството и потреблението, както и по посока потоците на износ<sup>3</sup>. Всичко това е довело до глобални промени в производствените стратегии и маркетинга след 2000 г. на водещите винопроизводители и до нови измерения на световната винена индустрия, задвижени от конкурентоспособността и отвореността на Стария континент за нови международни пазари.

В световен мащаб лозовите масиви възлизат на 7,5 милиона хектара, около половината от които са в ЕС. Лозовите насаждения в Испания, Франция и Италия са 34,5% от световните. Производството на вино в световен аспект (с изключение на сок и мъст) през 2014 г. е приблизително 270 милиона хектолитра, 47% от които е произведена в Италия, Франция и Испания, а 50% от износа на вино от ЕС през 2014 г. е насочен към пазарите на Германия и Великобритания.<sup>4</sup>

Интернационализацията се проявява основно под формата на износ, що се отнася до винарската промишленост в целия свят. Стойностните резултати от износа на трите основни производители и износители на вино, не само в Европа, а и в света могат да се видят на **фиг. 1**.

<sup>3</sup> **Вж. Anderson, K.**, Nelgen, S., 2011, *Global Wine Markets, 1961–2009: A Statistical Compendium*, *The University of Adelaide Press*, p. 33; **Banks, G.**, Overton, J., 2010. Old world, new world, third world: reconceptualising the worlds of wine, *Journal of Wine Research* 21 (1), pp. 57–67; **Mariani, A.**, F. Napoletano, E. Pomarici, 2011. Small wine-importing countries: dynamic and competitive performance of suppliers, *Le Bulletin de l'OIV*, 84, 968-969-970.

<sup>4</sup> **Вж. Lombardi P.**, A. D. Bianco, R. Freda, F. Caracciolo, L. Cembalo, 2016, op. cit., pp. 51-58.

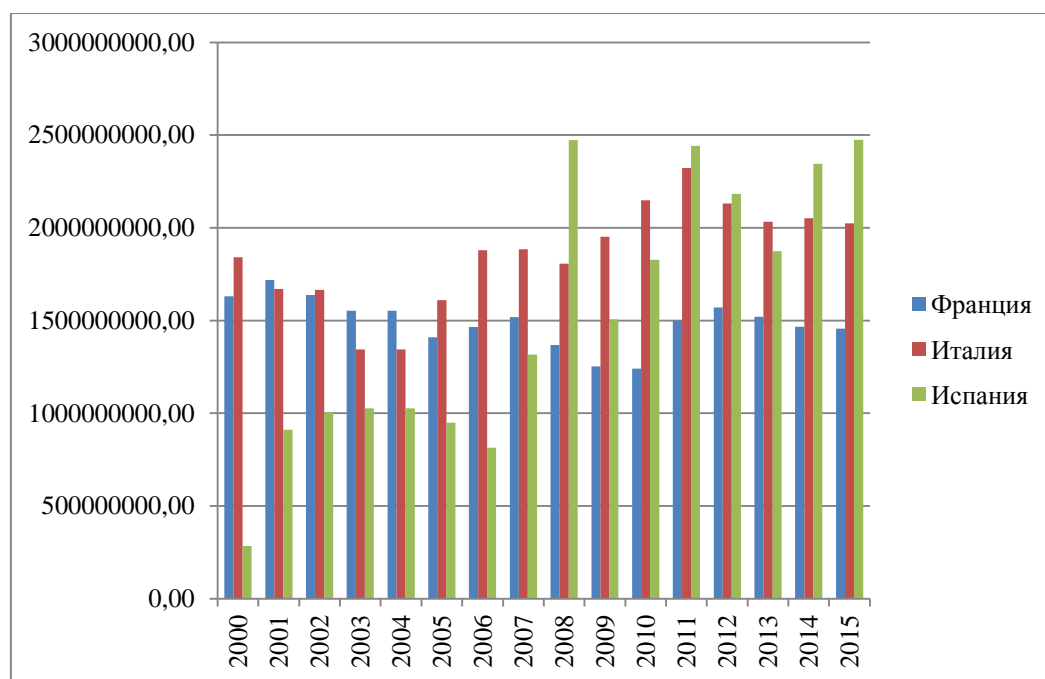


Фигура 1. Стойностно изражение на износа на вино от Франция, Италия и Испания.

Източник: <http://comtrade.un.org/data/>

Въпреки разликите в стойностното изражение на износа от трите страни наблюдаваме еднакви тенденции на ръст от 2000 г. до 2008г., а след това рязък спад в износа. През 2011г. стойностите на износа отново достигат високи резултати и положителна тенденция, която за съжаление се променя след 2013 за Франция и след 2014 г. за Италия и Испания.

Същата графика, но в количествено изражение би изглеждала по различен начин (вж. **фиг.2**). Количеството е представено в килограми, поради липса на данни за Испания в литри през последните години в базата на Комтрейд (Comtrade.un.org).



Фигура 2. Количествено изражение на износа на вино от Франция, Италия и Испания

Източник: <http://comtrade.un.org/data/>

На втората фигура виждаме съвсем различни данни. Износът, изразен в количествени стойности е углавен от Испания, която през 2008 г. надминава конкурентите си с убедителна преднина. Ясно се вижда, че Италия заема второто място по количество износ на вино, а за лидера в стойностно изражение Франция остава третото място. Тези различия са лесно обясними с разликата в ценовите сегменти на виното за износ, в които попадат трите страни.

Испанското производство е ориентирано към увеличаване на обема, френското към създаване на стойност, а италианското производство балансира между двете стратегии.<sup>5</sup> Това поставя Италия в „златната среда“ и ни кара да смятаме, че тя ще бъде по-стабилна на фона на конкурентите (New World wine producers) от Испания и Франция за в бъдеще.

За да се сравни успеха при интернационализация в конкретните страни е важно да се изведат основните фактори, които го съпътстват.

<sup>5</sup> Вж. Coface Group Economists, 2015, In front of the globalisation of the wine market, Europe bends but does not break, *Panorama*, <http://www.coface.com/News-Publications/Publications>, p. 7

За да продължим изследването си ще се опрем на няколко основни разработки за френската, италианската и испанската експортна реализация във винарската индустрия. Те проследяват факторите, които влияят на увеличаването на експортната активност зад граница. Част от авторите са: К. Маурел (2009 г.), Л. Барисан и Л. Росето (2013 г.), А. Галати и М. Кресчимано (2014 г.), И. Бардажи и Х. Еставило (2014 г.) И. Бардажи и С. Мили (2016), Ж. Кастило (2013 г.); П. Ломбарди, А. Бианко, Р. Фреда и други (2016 г.), Ж. Кастило и Е. Вилануева (2016 г.), Г. Банкс и Дж. Овертон (2010 г.).

В цитираните изследвания са разгледани *вътрешните фирмени и външно фирмени фактори*, които влияят върху увеличаването на износа. Наблюдават се много сходства, но и някои различия. В настоящата разработка разделяме факторите на вътрешни и външни по примера на по-горе споменатите автори.

**Вътрешните фактори** могат да бъдат сред: фирмените характеристики, управлението на фирмата и характеристики на фирмения мениджър. Те са важни за да изградим представа за фирмите от промишлеността - тяхната характеристика, управление и налични ресурси или както е известно от Resource Based View успехът на експорта и стратегията се управляват от ресурсите и способностите на фирмите.<sup>6</sup>

**Фирмени характеристики** са представени от размера, опита на фирмата и продуктовата диверсификация. Те са своеобразен фактор за експортна активност сред фирмите от винарската промишленост.

*Размерът на фирмата* има съществена роля за интернационализацията, тъй като големите предприятия разполагат с по-голям ресурс и възможности за намаляване на разходите, както става известно от Transaction Cost Theory.<sup>7</sup> От друга страна малкият размер на фирмата я прави по-гъвкава и адаптивна към различните влияния, въпреки

---

<sup>6</sup> Вж. Beamish P. W., C. Dhanaraj, 2003, A resourced-based approach to the study of export performance, *Journal of Small Business Management*, Vol. 41, Issue 3, pp. 242-261.

<sup>7</sup> Вж. Verwaal E., B. Donkers, 2002, "Firm Size and Export Intensity: solving an empirical puzzle", *Journal of International Business Studies*, Vol. 33, Issue 3, pp. 603-613.



ресурсните ограничения.<sup>8</sup> Тези твърдения следва да бъдат изяснени в контекста на изследваната индустрия.

*Опитът на фирмата* може да се сведе до възрастта на фирмата и експортните ѝ възможности и успехи през годините. Логично е за една фирма, която е натрупала опит в експортните сделки, методи и техники да има по-голяма перспектива за развитие на експорта. Така по-старите компании, със земеделски и лозарски традиции и познания, могат да бъдат по-стабилни и да имат изградена по-голяма мрежа, благодарение на своя опит и това може да им донесе успех при износа. От друга страна най-малките компании, които са в неравностойно положение на вътрешния пазар по отношение на разходите и достъпа до ресурси, могат да съсредоточат усилията си върху износа и да получат висока производителност<sup>9</sup>.

Следващ важен момент е *продуктовата диверсификация* на фирмата. Конкурентоспособността на националния и международния пазар до голяма степен се определят от продуктовата гама и качеството на стоките. Ролята на продуктово разнообразие оказва влияние върху износа на една фирма<sup>10</sup>, а успеха се дължи на качеството на предлаганата стока<sup>11</sup>. Още от сега можем да оспорим влиянието на този фактор върху увеличаването на експортната дейност, ако не е подкрепен с качество и иновативен вид. От казаното до тук предлагаме:

*Фактор 1. Фирмените характеристики като продуктова диверсификация, размер и опит влияят на увеличаването на експортната дейност.*

---

<sup>8</sup> **Вж. Bonaccorsi A.**, 1992, "On the relationship between firm size and export intensity", *Journal of International Business Studies*, Vol. 23, Issue 4, pp. 605-635; **Calof J.**, 1994, "The relationship between firm size and export behaviour revisited", *Journal of International Business Studies*, Vol. 25, Issue 2, pp. 367-387.

<sup>9</sup> **Вж. Ursic M.L.**, M.R. Czinkota, 1984, "An Experience Curve Explanation of Export Expansion", *Journal of Business Research*, Jun 1984, Vol. 12 Issue 2, pp.159-168.

<sup>10</sup> **Вж. Beamish P.W.**, R Craig, K. Mclellan, 1993, "The Performance Characteristics of Canadian versus U.K. Exporters in Small and Medium Sized Firms", *Management International Review*, Vol. 33, Issue 2, pp. 121-137.

<sup>11</sup> **Вж. Larimo J.**, 2007, "Different types of exporting SMEs : Similarities and differences in export performance", *Advances in International Marketing*, Issue 17, pp17-62.

**Управлението на фирмата** е с безспорно влияние върху успеха на износа. То може да се характеризира като нематериален ресурс на фирмата. Към него могат да се обособят три фактора, на база разгледаните детерминанти:

Възникването на *желание или необходимост фирмата да стартира международна дейност*. Решението фирмата да участва в програми за промоции на продукта, търговски изложения или да събира информация за чужди пазари. Въздействието при използване на програми за насърчаване на износа за развитие на интернационализацията е положително според проучване върху американските МСП през 2006 г.<sup>12</sup> Тези активности на фирмата ѝ помагат да получава информация за конкурентите и нуждите на клиентите си. Друг момент е, че изграждането на връзки между търговските партньори води до укрепване на отношенията и е предпоставка за увеличаване на износа.<sup>13</sup> Разликите в активността на износа между фирмите могат да са резултат от неравния достъп до информация и управленските компетенции на мениджърите. Така стигаме до следващия фактор:

*Фактор 2. Информацията за конкурентите увеличава експортните възможности на фирмите от винарската промишленост.*

Маркетинговата стратегия за увеличаване на износа е друг компонент, благоприятстващ потенциала за интернационализация. Усилията на смесената маркетингова стратегия са насочени към цена, продукт, промоция и място (Price, Product, Promotion and Place). До колко тази стратегия е работеща във винарската промишленост предстои да разгледаме.

*Отношенията между износителя и неговите бизнес партньори, посредници, клиенти* не трябва да бъдат пренебрегвани в подобряването на резултатите от износа. Проучванията потвърждават положителния ефект за износа при създаване на дългосрочни отношения с дистрибутори,

<sup>12</sup> Вж. Wilkinson T., L.E Brouters, 2006, "Trade promotion and SME export performance", *International Business Review*, Vol. 15, Issue 3, pp.233-252.

<sup>13</sup> Вж. Spence M. M., 2003, "Evaluating export promotion programmes : UK Overseas trade missions and export performance", *Small Business Economics*, Vol. 20, Issue 1, pp. 83-103.

партньори и клиенти, независимо дали фирмите са големи или МСП.<sup>14</sup> Тези отношения са и ефективен начин за по-малките фирми да разширят знанията си за международните пазари.

*Адаптацията на продукта* за културните особености на целевия пазар позволява на фирмата да бъде в съответствие с нуждите на клиентите и увеличава възможностите за износ.<sup>15</sup> Това е конкурентно предимство за всяка фирма.

Друг аспект на експортната стратегия е да се избере между *географска диверсификация* или *концентрация*. Според някои автори диверсификацията е за предпочитане<sup>16</sup>. Чрез нея по-слабите резултати от едни пазари могат да бъдат компенсирани от други. Но от друга страна концентрираната географска стратегия позволява фирмите да съсредоточат своите усилия, ресурси и умения на конкретен пазар и да генерират по-високи печалби.

При *нишовите стратегии* фирмите концентрират ресурсите си в малък и много специфичен сегмент. Съществува положителна връзка между тази стратегия и международната активност на някои МСП<sup>17</sup>, но и включва много рискове, въпреки възможността за значителни печалби. Като пример могат да се дадат органичните и биодинамични вина. Поради необходимостта на всяка експортна стратегия да бъде съобразена с фирмените ресурси и цели извеждаме следния фактор:

*Фактор 3. Експортната стратегия е определяща при нарастването на износа.*

И когато се говори за управленски компетенции, то няма как да

---

<sup>14</sup> Вж. Beamish P.W., R. Craig, K. Mclellan, 1993, op. cit., pp. 121-137; Lages L.F., C.R. Lages, 2004, "The STEP Scale: a measure of Short-Term Export Performance Improvement", *Journal of International Marketing*, Vol. 12, Issue 1.

<sup>15</sup> Вж. Calantone R. J., K. Daekwan, J.B Schmidt, S.T. Cavusgil, 2006, "The influence of internal and external firm factors on international product adaptation strategy and export performance: A three-country comparison", *Journal of Business Research*, Vol. 59, Issue 2, pp. 176-185.

<sup>16</sup> Вж. Cooper R. G., E.J. Kleinschmidt, 1985, "The impact of export Strategy on export performance", *Journal of International Business Studies*, Vol. 16, Issue 1, pp. 37-55.

<sup>17</sup> Вж. Zucchella A., G. Palamara, 2006, "Niche Strategy and Export Performance", *Advances in International Marketing*, Vol. 17, pp. 63-87.

пропуснем *предприемачеството*. Според А. Каруана предприемачеството е концепция, съставена от три направления: иновации, инициативност и поемане на риск<sup>18</sup>. Инициативността в случая може да се съпостави с активната фирмена дейност в контекста на увеличаване на експорта. Активните и пасивните фирми се различават в мотивираността на действията си и съответно със степента на интернационално развитие на дейността. Според някои автори МСП са положително повлияни от предприемаческата нагласа за осъществяване на износ.<sup>19</sup> Иновациите са плод на технологичните ресурси на фирмата. Литературата потвърждава значението на технологичните знания като генератор на специфични за фирмата предимства.<sup>20</sup> Според Дж. Шумпетер иновацията е единственият източник на чиста печалба<sup>21</sup>. Тук разглеждаме иновационните възможности на фирмата веднъж като свойство на продукта и втори път като процес на фирмената дейност. Като индикатор за измерване на иновациите се използва научно развойната дейност. Въздействието на иновациите върху успеха на експорта е положително според редица проучвания в областта.<sup>22</sup> Иновациите дават възможност на компаниите да имат по-висока производителност. В подкрепа на тези твърдения има редица изследвания. Технологичния напредък на една фирма спрямо конкурентите дава на фирмата преднина на международния пазар<sup>23</sup>, а според теорията за жизнения цикъл на продукта<sup>24</sup> всяка компания се специализира в производството на продукта, за който има сравнително по-висока технологична компетентност от конкурентите си и това ѝ дава

<sup>18</sup> **Вж. Caruana A.**, M.H Morris, A.J. Vella, 1998, "The effect of centralization and formalization on entrepreneurship in export firms", *Journal of Small Business Management*, Vol. 36, Issue 1, pp.16-29.

<sup>19</sup> **Вж. Beamish P.W.**, C. Dhanaraj, 2003, op. cit., pp. 242-261.

<sup>20</sup> **Вж. Kogut, B.**, U. Zander, 1993, Knowledge of the firm and the evolutionary theory of the multinational corporation. *Journal of International Business Studies*, 24(4), 625–645.

<sup>21</sup> **Вж. Schumpeter J.**, 1911, *The Theory of Economic Development: An inquiry into profits, capital, credit, interest and the business cycle*.

<sup>22</sup> **Вж. Sterlacchini A.**, 1999, "Do innovative activities matter to small firms in non-R&D-intensive industries? An application to export performance" *Research Policy*, Vol. 28, Issue 8, pp. 819-832; **Beamish P.W.**, C. Dhanaraj, 2003, op. cit., p.632.

<sup>23</sup> **Вж. Posner M. V.**, 1961, International Trade and Technological change, *Oxford Economic Papers*, New Series, Vol. 13, Issue 3, pp. 323-341.

<sup>24</sup> **Вж. Vernon R.**, 1966, "International Investment and International Trade in the Product Cycle", *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 80, No. 2, 190-207.

сравнително предимство. Креативността също включва в значението си иновативност, но премесена с технология, трансфер на технология или ноу-хау, които са гарант за увеличаване на износа<sup>25</sup>. Шумпетер например свързва креативността с подход, наречен "съзидателно разрушение" (creative destruction), който се състои в унищожаването на остарели елементи, за да се създадат по-иновативни на тяхно място. Този подход може да се използва от организационна и продуктова гледна точка. В контекста на казаното до тук е и следващото предложение за фактор:

*Фактор 4. Иновациите са в основата на доброто предприемачество и увеличаване на експортната дейност.*

**Характеристиката на фирмения мениджър** е важна от гледна точка какви решения за фирмата е склонен да взема той. Много често определящи са образованието и възрастта на мениджъра но и неговите "soft skills". Качествата, които му помагат да взема успешни стратегически решения в ключови ситуации. Към характеристиките на фирмения мениджър може да бъде обособен следния фактор:

*Фактор 5. Подготовката на фирмения мениджър влияе върху експортната дейност.*

**Външните фактори** са тези, които са част от околната среда на фирмата, но въздействат върху нейното развитие, а по-конкретно върху експорта. Още са наричани „неконтролируеми“, тъй като не зависят пряко от фирмената дейност.<sup>26</sup> Според редица автори износът зависи от околната среда на фирмата.<sup>27</sup>

---

<sup>25</sup> Вж. **Dipietro W.R.**, E. Anoruo, 2006, "Creativity, innovation, and export performance", *Journal of Policy Modeling*, Vol. 28, Issue 2, pp.133-139.

<sup>26</sup> Вж. **Zhao H.**, Sh. Zhou, 2002, "The impact of industry concentration and firm location on export propensity and intensity: an empirical analysis of Chinese Manufacturing Firms", *Journal of International Marketing*, Vol. 10, Issue 1, p. 54.

<sup>27</sup> Вж. **Lawrence P. R.**, J. W. Lorsch, 1967), "Differentiation and integration in complex organizations", *Administrative Science Quarterly*, Vol. 12, Issue 1, pp. 1-47; **Mintzberg H.**, 1979, *The Structuring of Organizations: A Synthesis of the Research*; **Porter M. E.**, 1980, *Competitive Strategy*, New York: Free Press.

Няколко аспекта на **околната среда** трябва да бъдат взети под внимание. Например *институционалната среда*: в международен контекст, то се отнася до програмите за насърчаване на износа, предлагани от правителствата на износителите. *Финансовата среда*, обменните курсове и техните колебания може да повлияят на МСП, тъй като повечето от тях не разполагат с толкова необходимите инструменти, с които да управляват риска при обмен и да ограничават въздействието му върху техните операции. Например девалвацията на еврото може да оказва положително или отрицателно влияние върху италианските МСП<sup>28</sup>. *Културното измерение* е друг съществен момент. Анализирането и разбирането на културата на чуждия пазар е ключов елемент за успешен износ.

**Индустрията** също е определяща при формите на интернационализация. Множество фактори свързани с промишлеността могат да повлияят на резултатите от износа. Съществуват многобройни пречки за износ, като например правни, финансови, политически или търговски *бариири*, които са свързани със структурата на индустрията и правят достъпа до пазар по-трудно достъпен за начинаещи фирми износители. По този начин, опитните износители са облагодетелствани по отношение на пазарен дял, а достъпът е ограничен за нови конкуренти. Наличието на бариири за навлизане на чужд пазар влияят негативно на фирмите, особено ако те са многобройни.<sup>29</sup>

Друга характеристика на индустрията, влияеща върху експорта е нейната *концентрация*. Според японските учени Х. Джао и Ш. Зоу<sup>30</sup> повишена концентрация на една индустрия, има значително, но отрицателно влияние върху резултатите от износа: колкото повече дружества са в концентрирана промишленост, толкова по-малко от тях са склонни да подобрят резултатите си от износа. Изследване от 2006 г.<sup>31</sup>

<sup>28</sup> Вж. **Мажocchi А.**, E. Bacchiocchi, U. Mayrhofer, 2005, "Firm Size, business experience and export intensity in SMEs: a longitudinal approach to complex relationships", *International Business Review*, Vol. 14, pp. 719-738.

<sup>29</sup> Вж. **Wilkinson Т.**, L.E Brouthers, 2006, op. cit., pp.235-236.

<sup>30</sup> Вж. **Zhao H.**, Sh. Zhou, 2002, op. cit., p.56.

<sup>31</sup> Вж. **Belso-Martinez J.A.**, 2006, Do industrial districts influence export performance and export intensity? Evidence for Spanish SME's internationalization process, *European Planning Studies*, Vol. 14 Issue 6, pp. 791-810.

изучава връзката между *кълстерите* и резултатите от износа на МСП. Участието на фирмата в кълстери и мрежи се оказва значима за увеличаване на износа при МСП в Испания. Друг момент е близостта на фирмата до пристанища, летища, доставчици, това би било предимство в местоположението спрямо конкурентите. Друго проучване на австралийски винени кълстери свидетелства за облагодетелстване на износа на фирмите, които участват в кълстери, използващи иновации, които имат висока концентрация на доставчици, подходящи обществени структури за образование, финансова подкрепа, изследвания. Примерът е кълстера в Южна Австралия, което е много по-голям успех в износа, отколкото на други австралийски кълстери<sup>32</sup>. Транспонирането на френската винена индустрия не може да се избегне, тъй като тя е организирана в кълстери. Такава е и организацията на френската винена индустрия.

Като външен фактор за увеличаване на експортната дейност сред фирмите от винарската промишленост разглеждаме следното предложение:

*Фактор 6. Индустириалните специфики влияят на експортната дейност.*

На база изложените детерминанти ще отсеем ключовите за нарастване на експортната дейност във Франция, Италия и Испания (**вж. табл. 1**). Така ще потвърдим и влиянието на предложените фактори в практиката.

Предстои да разберем до колко **фирмените характеристики** са определящи за увеличаване на износа.

Фирмите от винарската промишленост интернационализират дейността си основно посредством износ. Това е най-евтиния и достъпен начин за щурмуване на международния пазар. Този фактор позволява голяма част от износителите на вино в света да са МСП. Има ли влияние *размерът на фирмата* за интензитета на експортната дейност? Например

<sup>32</sup> **Вж. Aylward D.K.**, 2004, "Clusters equal export success", *The Australian and New Zealand Grape-grower and Winemaker*, p.487.

във Франция 99,5% от всички фирми са МСП. Във винарската промишленост също преобладават малките и средни предприятия. В Италия ситуацията е сходна, а в Испания – 98% от фирмите не надвишават заетост от 50 човека, а едва десет фирми осигуряват повече от 200 души<sup>33</sup>. По-голямата част от испански винарски изби, следователно, са семейна собственост, малка по размер, силно териториално обвързани и търговски фокусирани върху вътрешния пазар.<sup>34</sup> Интернационализацията в този случай изисква увеличаване на обема на експорта. Тоест големите фирми, въпреки значителния си ресурс, не са с предимство пред МСП във винарската индустрия на разглежданите страни.

*Опита на фирмата* може да се разгледа като възраст на фирмата и от колко време осъществява износ. Този фактор има влияние върху износа, но то не е постоянно според изследвания за френската винарска индустрия<sup>35</sup>. Проучване на експортната интензивност на фирми от винарската промишленост в Испания потвърждава силната зависимост между опита на фирмата на международния пазар и възможностите за увеличаване на износа.<sup>36</sup> В изследване на италианската винарска индустрия значението на опита на фирмата за увеличаване интензитета на експорта е само частично потвърдена<sup>37</sup>.

*Продуктовата диверсификация* предоставя повече възможности за компанията нейните продукти да бъдат избрани на международния пазар. До каква степен има успех за увеличаването на износа зависят качеството на продуктите и дали те удовлетворяват клиентските предпочитания. Тоест

---

<sup>33</sup> **Вж. Bardají I.,** J. Estavillo, 2014, Export performance: insights on the Spanish wine Industry, *European J. International Management*, Vol. 8, No. 4, 394.

<sup>34</sup> **Martínez-Carrión, J.M.,** F.J. Medina, 2010, Change and development in the Spanish wine sector, 1950-2009, *Journal of Wine Research*, Vol. 21, No. 1, pp.77–95.

<sup>35</sup> **Вж. Maurel C.,** 2009, Determinants of export performance in French wine SMEs, *International Journal of Wine Business Research*, <https://www.researchgate.net/publication/242336311>

<sup>36</sup> **Вж. Suárez-Ortega, S.M.,** F.R. Álamo-Vera, 2005 ‘‘SMES’ internationalization: firms and managerial factors’, *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, Vol. 11, No. 4, pp.258–279.

<sup>37</sup> **Вж. Galati A.,** M. Crescimanno, 2014, The determinants affecting the internationalisation of the Italian SMEs producing sparkling wines: an empirical study on the RBV of the firms, *Int. J. Globalisation and Small Business*, Vol. 6, No. 2, 113.



сам по себе си този фактор не би имал успех за увеличаване на експортните позиции на една икономика, ако не е съобразен с местните предпочитания и желаниа и съответно добре презентирани. В изследване на Л. Лейгс и К. Лейгс на европейските износители наблягат на необходимостта от маркетингова стратегия, ориентирана към продуктова диверсификация, фокусирана върху качеството.<sup>38</sup> Така че като условие тук поставяме качеството на продукцията. Техния имидж се потвърждава от етикета и по-точно свидетелството за произход и класификацията им.

*Фактор 1. Фирмените характеристики като продуктова диверсификация, размер и опит влияят на увеличаването на експортната дейност.* – има частично влияние.

Тези размисли ни довеждат до следващия фактор от фирмената среда, а именно **фирменото управление**. Дали то се е ангажирало с увеличаването на износа, дали участва в програми за рекламиране на експорта и търговски изложения, проучва ли пазарите и поставя ли си други цели. Ролята на тези фактори се потвърждава от влиянието върху износа на получената информация (за конкуренти, пазари, технологии). Френските фирми от винарската промишленост са мотивирани и експортно ориентирани. Определят се като иновативно настроени. Те рядко работят с посредници, тоест залагат на директните отношения между производител купувач. Това е техният начин за добиване на информацията, която им е необходима. По тази причина не е възможно да се намери специфични връзки между тази променлива и ефективността на износа. Относно експортната ориентация същото изследване съобщава, че фирмите които изнасят между 80-100% от продукцията си постигат търсените резултати само чрез експортна дейност.<sup>39</sup> Тоест по-големият дял на външния пазар за фирмите е определящ за тяхното развитие. Тук важна роля играе експортната стратегия на фирмата. Във френската промишленост обаче резултатите за

<sup>38</sup> Вж. Lages L. F., C. Lages, C. R. Lages, 2006, Main Consequences of Prior Export Performance Results: An Exploratory Study of European Exporters, *Journal of Euromarketing*, Vol. 15(4), pp. 72-73.

<sup>39</sup> Вж. Maurel C., 2009, op. cit., pp. 11-12.

влиянието на отношенията между износителя и бизнес партньорите, клиентите показват некатегорични резултати. Друг тест е проведен с цел намиране на връзки между няколко конкурентни стратегии (цена, качество, марка делене, географско делене или дори специализация) и резултатите от износа на Френските вино износители, но отново отрицателни.

В Италия винарните инвестират почти 6% от печалбата си за реклама и промотиране на продукцията им. Тези разходи се отнасят до промоционална дейност, свързана с участие в панаири и международни събития. Този факт подсказва, че за Италия важна за износа предпоставка е активността на фирмите при рекламата и участието в международни форуми<sup>40</sup>. Експортната стратегия е задължителен елемент за успех и увеличаване на износа. Някои предприемачи твърдят, че е от стратегическо значение за успеха на фирмите е маркетингови стратегии да се обвържат с лични фактори. Например: желанието за работа, ролята на семейството и традициите във винопроизводството, обвързаността с винарната и територията на която се намира<sup>41</sup>.

Според проучване на испанските фирми от винарската промишленост управлението на фирмата може да стимулира износа при активна стратегия за навлизане на чужди пазари. Тоест активността от страна на управителите за осъществяване на износ води до увеличаване на интензитета му. Тоест тук намерението което не е слабо или зараждащо се, а напротив активно увеличава възможностите за износ.<sup>42</sup> Испанската стратегия например е насочена в три аспекта: първо да произвежда по-евтино вино с цел по-ниски разходи, икономии от мащаба и отличителна политика на сегментиране по отношение на качество и високи стандарти, но с по-ниски инвестиции за иновации.

---

<sup>40</sup> Вж. Galati A., M. Crescimanno, 2014, op. Cit., p. 113.

<sup>41</sup> Вж. Vrontis, D., A. Thrassou, M. Rossi, 2011, Italian wine firms: strategic branding and financial performance, *International Journal of Organizational Analysis*, Vol. 19, No. 4, p. 300; . Begalli, D., R. Capitello, S. Codurri, 2014, Cooperatives, wine clusters and territorial value: evidence from an Italian case study, *Journal of Wine Research*, Vol. 25, No. 1, pp. 45–61

<sup>42</sup> Вж. Bardají I., J. Estavillo, 2014, op. Cit., p. 407.

*Фактор 2. Информацията за конкурентите увеличава експортните възможности на фирмите от винарската промишленост – има частично влияние.*

*Фактор 3. Експортната стратегия е определяща при нарастването на износа – има влияние.*

*Предприемачеството е следващата предпоставка, която изследваме. Обвързваме го технологичния ресурс на предприятията. Както вече споменахме то се опира на проактивност, иновативност и поемане на риск. Във френската винена индустрия отбелязахме вече, че анкетираните предприятия се определят като иноватори. Потвърдена е хипотезата, че инвестициите и иновациите са трамплин за увеличаване на експортния интензитет. Иновациите в продукта и процесите на производство и представяне се наблюдават при 50% от италианските винарни. Те залагат на промяна на визията на бутилката, създаване на нови вкусове, както и процеси на производство, съхранение, стареене, бутилиране.<sup>43</sup> Испания борави с отличителна политика на сегментиране по отношение на качество и поддържането на високи стандарти, без да има високи разходи за агресивни инвестиции в областта на иновациите.<sup>44</sup> В изследване на Испанската винарска индустрия обаче като недостатък срещаме техническите иновации в сравнение с основните конкуриращи се страни в лицето на Франция и Италия<sup>45</sup>. Технологичните ресурси се отъждествяват с инвестициите и интензивността и разходите за научно-развойна дейност. Но НРД е разход, който могат да си позволят основно големите предприятия и е индивидуално решение за размера и интензитета на такъв вид инвестиция.*

---

<sup>43</sup> Вж. Galati A., M. Crescimanno, 2014, op. Cit., p. 111.

<sup>44</sup> Вж. Castillo J. S., M. C. García, 2013, Analysis of international competitive positioning of quality wine from Spain, <https://www.researchgate.net/publication/260872489>, p. 496.

<sup>45</sup> Вж. Bardaji I., S. Mili, 2011, Prospective Trends in Wine Export Markets—Expert Views from Spain, <https://www.researchgate.net/publication/228589287>, p.15.

Всички тези променливи изграждат имиджа на вината на националния и международния пазар, което им дава конкурентно предимство.

*Фактор 4. Иновациите са в основата на доброто предприемачество и увеличаване на экспортната дейност – има частично влияние.*

**Характеристиката на фирмения мениджър** или по-точно на вземащия решения (decision maker) е обяснена с възрастта му, подготовката му (техническа, образователна, управленска) и нивото на подготовка. Единствено образованието представлява фактор за растеж на износа във френската винарска промишленост. Дори когато то е в различно направление.<sup>46</sup> В Италианската индустрия някои от мениджърските характеристики имат положителен ефект върху увеличаването на износа. Например възрастта на вземащия решения не е определяща, но неговата подготовка (езикова, образователна, практическа) има положително влияние върху увеличаването на експорта на фирмата<sup>47</sup>.

В испанската винарска индустрия се потвърждава влиянието на мениджърските характеристики. Тук възрастта е определяща, както и опита на мениджъра в экспортната дейност, неговата квалификация и владеенето на чужди езици<sup>48</sup>.

*Фактор 5. Подготовката на фирмения мениджър влияе върху экспортната дейност – има влияние.*

**Външните фактори**, които оказват влияние на экспортната динамика на фирмите от винарската промишленост са: околната среда (институционална, правна, финансова и културна) и индустрията (концентрация, экспортни бариери и клъстери).

Във френската промишленост като важни предпоставки за увеличаване на експорта са посочени променливите на индустрията и в

<sup>46</sup> Вж. Maurel C., 2009, op. cit., p. 12.

<sup>47</sup> Вж. Galati A., M. Crescimanno, 2014, op. Cit., pp. 113,114.

<sup>48</sup> Вж. Bardají I., J. Estavillo, 2014, op. cit., p. 397.

частност клъстерите. Проучването подкрепя въздействието на клъстери върху резултатите от износа<sup>49</sup>. Това може да се обясни с големия брой на МСП, които за да имат конкурентно предимство пред големите фирми се обединяват в индустриални клъстери. Същото може да твърдим и за италианската винарска промишленост. В испанската индустрия резултатите от изследванията показват липса на връзка между институционалната помощ и увеличаването на експортната дейност. Това може да се обясни с факта, че повечето фирми следват експортна стратегия базирана на марката, която доскоро ги изключваше от получаване на помощ от държавните институции в рамките на политиката на ЕС<sup>50</sup>. В тази връзка И. Бардажи и С. Мили твърдят, че най-добрите стратегии за изграждане на конкурентни предимства на чуждите пазари, по-специално във високите сегменти за качество, са развитието и промотиране на марката и промоция, следван от промоция на страната на произход на виното (country of origin)<sup>51</sup>. В контекста на същото изследване обаче административните разходи и нетарифните бариери на чуждите пазари сериозно възпрепятстват процеса на интернационализация и имат отрицателно въздействие върху резултатите от износа.

*Фактор 6. Индустриалните специфики влияят на експортната дейност* – има влияние.

От прегледаните изследвания и тяхното синтезиране може да изведем основните детерминанти задвижващи интензивността на експорта в изследваните страни. Тези резултати могат да се използват за сравнение между трите казуса, но и за перспективни модели за повишаване на експорта при други страни, производители на вино.

---

<sup>49</sup> Вж. Maurel C., 2009, op. cit., pp. 11-12.

<sup>50</sup> Вж. Bardaji I., J. Estavillo, 2014, op. cit., p. 406

<sup>51</sup> Вж. Bardaji I., S. Mili, 2011, op. Cit., p. 13.

Таблица 1. Предпоставки за увеличаване на експортната дейност

<b>Вътрешни фактори</b>	Франция	Италия	Испания
<b>Фирмени характеристики:</b>			
Размер	Не влияе	Не влияе	Не влияе
Опит	Частично	Частично	Влияе
Продуктова диверсификация	Влияе	Влияе	Влияе
<b>Управление на фирмата</b>			
Експортна ангажираност:			Влияе
Мотивираност и нагласа	Влияе	Влияе	Влияе
Събиране на информация за конкурентите (участия в промоции и международни търговски изложения)	Не влияе	Влияе	Влияе
Експортна стратегия:	Влияе	Влияе	Влияе
*Маркетингова стратегия	Не влияе	Влияе	Влияе
*Връзки с партньори	Не влияе	Влияе	Влияе
*Географска концентрация или диверсификация	Не влияе	-	-
*Нишова стратегия	Не влияе	-	-
Предприемачество	Влияе	Влияе	Не влияе
<b>Характеристики на мениджъра</b>			
Възраст - години	Не влияе	Не влияе	Влияе
Подготовка в областта (образование, опит, чужди езици)	Влияе	Влияе	Влияе
Личен момент	-	Влияе	-
<b>Външни фактори</b>			
<b>Околна среда</b>			
Държавна помощ	-	-	Не влияе
Финансова среда	-	-	-
<b>Индустрия</b>			
Концентрация	-	-	-
Експортни бариери	-	-	Влияе
Клъстери	Влияе	Влияе	-

Източник: Таблицата е адаптирана по Maurel C., 2009, *Determinants of export performance in French wine SMEs, International Journal of Wine Business Research*, p. 10.

Преди да обобщим данните от таблицата следва да поставим няколко ограничения. Някои от компонентите на вътрешната и външната среда не са включени в обобщението, поради липса на информация в настоящото изследване. Това позволява бъдещо прецизиране на изведените обобщения.

В трите разгледани примера редица компонент на вътрешната и външната фирмена среда влияят върху експортната дейност.

Във Франция например от решаващо значение са: продуктовата диверсификация, мотивацията и нагласата за осъществяване на износ, експортната стратегия, предприемачеството, подготовка в областта (образование, опит, чужди езици) на мениджъра и индустриалните клъстери.

В Италия за експортното стимулиране решаващи са: продуктовата диверсификация, мотивацията и нагласата за осъществяване на износ, събиране на информация за конкурентите (участия в промоции и международни търговски изложения), експортната стратегия, предприемачеството, подготовка в областта (образование, опит, чужди езици) на мениджъра, личният момент и индустриалните клъстери.

В Испания значими за експортната дейност променливи са: опита, продуктова диверсификация, експортна ангажираност, мотивираност и нагласа, събиране на информация за конкурентите (участия в промоции и международни търговски изложения), експортна стратегия (маркетингова стратегия, връзки с партньори), възраст – години на управителя, както и подготовката му в областта (образование, опит, чужди езици), индустриалните характеристики.

Виждаме редица сходства сред променливите в трите страни, но и няколко различия. Това е обяснимо със стратегиите на трите страни, които са различни, но поставят Франция, Италия и Испания на върха в производството и износа на вино в света.

Стратегията на Франция се характеризира с увеличаване на цените и излизане от ниските-ценови сегменти. Така въпреки спада на износа в обем наблюдаваме покачване на износа в стойностно изражение. Политиката на Испания е напълно противоположна. Те увеличават обема на износа си, но в ниско-ценовите сегменти, което им пречи да реализират напредък в стойностно изражение. Стратегията на италианските износители на вино балансира между предходните две.

От написаното до тук може да заключим, че основна форма на интернационализацията във винарската промишленост е износа, а неговото увеличение се дължи на няколко основни фирмени и извънфирмени фактори. Някои от тях са потвърдени от трите, разгледани страни, въпреки различията между тях, в това число и експортните им стратегии. Тези фактори се явяват основни конкурентни предимства и могат да имат влияние върху разширяването на износа на вино и в останалите европейски страни. Такива са: продуктова диверсификация, но с ограничението за качествени продукти със сертификация; мотивацията и нагласата за увеличаване на износ, които се смята, че създават по-големи предпоставки за извършването му в сравнение с по-пасивните фирмени управления; експортната стратегия е важна сама по-себе си, а каква ще е зависи от набеязаните пазари и индустриалната среда; подготовката на фирмения мениджър като образование и опит също благоприятства увеличаването на износа. Важна роля играят и индустриалните особености на трите страни.

С настоящата разработка не можем да изведем единен модел за увеличаване на експортната дейност на фирмите от винарската промишленост, когато разглеждаме различни страни, но можем да конкретизираме основните фактори, въздействащи на експорта на фирмите във винарската индустрия.

#### **Цитирани източници:**

1. **Anderson, K.**, Nelgen, S., 2011, *Global Wine Markets, 1961–2009: A Statistical Compendium*, *The University of Adelaide Press*.
2. **Aylward D.K.**, 2004, "Clusters equal export success", *The Australian and New Zealand Grape-grower and Winemaker*.
3. **Banks, G.**, Overton, J., 2010. Old world, new world, third world: reconceptualising the worlds of wine. *Journal of Wine Research* 21 (1)
4. **Bardaji I.**, J. Estavillo, 2014, Export performance: insights on the Spanish wine Industry, *European J. International Management*, Vol. 8, No. 4.



5. **Beamish P. W.**, C. Dhanaraj, 2003, A resourced-based approach to the study of export performance, *Journal of Small Business Management*, Vol. 41, Issue 3.
6. **Beamish P.W.**, R Craig, K. Mclellan, 1993, "The Performance Characteristics of Canadian versus U.K. Exporters in Small and Medium Sized Firms", *Management International Review*, Vol. 33, Issue 2.
7. **Belso-Martinez J.A.**, 2006, Do industrial districts influence export performance and export intensity? Evidence for Spanish SME's internationalization process, *European Planning Studies*, Vol. 14 Issue 6.
8. **Begalli, D.**, R. Capitello, S. Codurri, 2014, Cooperatives, wine clusters and territorial value: evidence from an Italian case study, *Journal of Wine Research*, Vol. 25, No. 1.
9. **Bonaccorsi A.**, 1992, "On the relationship between firm size and export intensity", *Journal of International Business Studies*, Vol. 23, Issue 4.
10. **Calantone R. J.**, K. Daekwan, J.B Schmidt, S.T. Cavusgil, 2006, "The influence of internal and external firm factors on international product adaptation strategy and export performance: A three-country comparison", *Journal of Business Research*, Vol. 59, Issue 2.
11. **Calof J.**, 1994, "The relationship between firm size and export behaviour revisited", *Journal of International Business Studies*, Vol. 25, Issue 2.
12. **Caruana A.**, M.H Morris, A.J. Vella, 1998, "The effect of centralization and formalization on entrepreneurship in export firms", *Journal of Small Business Management*, Vol. 36, Issue 1.
13. **Cooper R. G.**, E.J. Kleinschmidt, 1985, "The impact of export Strategy on export performance", *Journal of International Business Studies*, Vol. 16, Issue 1
14. **Dipietro W.R.**, E . Anoruo, 2006, "Creativity, innovation, and export performance", *Journal of Policy Modeling*, Vol. 28, Issue 2.
15. **Galati A.**, M. Crescimanno, 2014, The determinants affecting the internationalisation of the Italian SMEs producing sparkling wines: an

- empirical study on the RBV of the firms, *Int. J. Globalisation and Small Business*, Vol. 6, No. 2.
16. **Kogut, B.**, U. Zander, 1993, Knowledge of the firm and the evolutionary theory of the multinational corporation. *Journal of International Business Studies*, Vol. 24, Issue 4.
  17. **Lages L.F.**, C.R. Lages, 2004, "The STEP Scale: a measure of Short-Term Export Performance Improvement", *Journal of International Marketing*, Vol. 12, Issue 1
  18. **Lages L. F.**, C. Lages, C. R. Lages, 2006, Main Consequences of Prior Export Performance Results: An Exploratory Study of European Exporters, *Journal of Euromarketing*, Vol. 15, Issue 4.
  19. **Larimo J.**, 2007, "Different types of exporting SMEs : Similarities and differences in export performance", *Advances in International Marketing*, Issue 17.
  20. **Lawrence P. R.**, J. W. Lorsch, 1967), "Differentiation and integration in complex organizations", *Administrative Science Quarterly*, Vol. 12, Issue 1.
  21. **Lombardi P.**, A. D. Bianco, R. Freda, F. Caracciolo, L. Cembalo, 2016, Development and trade competitiveness of the European wine sector: A gravity analysis of intra-EU flows, *Wine Economics and Policy*.
  22. **Majocchi A.**, E. Bacchiocchi, U. Mayrhofer, 2005, "Firm Size, business experience and export intensity in SMEs: a longitudinal approach to complex relationships", *International Business Review*, Vol. 14.
  23. **Mariani, A.** F. Napoletano, E. Pomarici, 2011. Small wine-importing countries: dynamic and competitive performance of suppliers, *Le Bulletin de l'OIV*, 84, 968-969-970
  24. **Martínez-Carrión, J.M.**, F.J. Medina, 2010, Change and development in the Spanish wine sector, 1950-2009, *Journal of Wine Research*, Vol. 21, Issue 1.
  25. **Mintzberg H.**, 1979, *The Structuring of Organizations: A Synthesis of the Research*.
  26. **Porter M. E.**, 1980, *Competitive Strategy*, New York: Free Press.

27. **Posner M. V.**, 1961, *International Trade and Technological change*, *Oxford Economic Papers*, New Series, Vol. 13, Issue 3.
28. **Schumpeter J.**, 1911, *The Theory of Economic Development: An inquiry into profits, capital, credit, interest and the business cycle*.
29. **Spence M. M.**, 2003, "Evaluating export promotion programmes : UK Overseas trade missions and export performance", *Small Business Economics*, Vol. 20, Issue 1.
30. **Sterlacchini A.**, 1999, "Do innovative activities matter to small firms in non-R&D-intensive industries? An application to export performance" *Research Policy*, Vol. 28, Issue 8.
31. **Suárez-Ortega, S.M.**, F.R. Álamo-Vera, 2005 "SMES' internationalization: firms and managerial factors", *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, Vol. 11, No. 4.
32. **Ursic M.L.**, M.R. Czinkota, 1984, "An Experience Curve Explanation of Export Expansion", *Journal of Business Research*, Jun 1984, Vol. 12 Issue 2.
33. **Vernon R.**, 1966, "International Investment and International Trade in the Product Cycle", *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 80, Issue. 2.
34. **Verwaal E.**, B. Donkers, 2002, "Firm Size and Export Intensity: solving an empirical puzzle", *Journal of International Business Studies*, Vol. 33, Issue 3.
35. **Vrontis, D.**, A. Thrassou, M. Rossi, 2011, Italian wine firms: strategic branding and financial performance, *International Journal of Organizational Analysis*, Vol. 19, Issue 4.
36. **Wilkinson T.**, L.E Brouthers, 2006, "Trade promotion and SME export performance", *International Business Review*, Vol. 15, Issue 3.
37. **Zhao H.**, Sh. Zhou, 2002, "The impact of industry concentration and firm location on export propensity and intensity: an empirical analysis of Chinese Manufacturing Firms", *Journal of International Marketing*, Vol. 10, Issue 1.
38. **Zucchella A.**, G. Palamara, 2006, "Niche Strategy and Export Performance", *Advances in International Marketing*, Vol. 17.

**Интернет източници**

39. **Bardaji I.**, S. Mili, 2011, Prospective Trends in Wine Export Markets–  
Expert Views from Spain,  
<https://www.researchgate.net/publication/228589287>
40. **Castillo J. S.**, M. C. García, 2013, Analysis of international competitive  
positioning of quality wine from Spain,  
<https://www.researchgate.net/publication/260872489>
41. **Coface Group Economists**, 2015, In front of the globalisation of the wine  
market, Europe bends but does not break, *Panorama*,  
<http://www.coface.com/News-Publications/Publications>
42. **Maurel C.**, 2009, Determinants of export performance in French wine  
SMEs, *International Journal of Wine Business Research*, [https://www  
.researchgate.net/publication/242336311](https://www.researchgate.net/publication/242336311)
43. **Mariania A.**, E. Pomarici, V. Boatto, 2012, The international wine trade:  
Recent trends and critical issues, *Wine Economics and Policy 1*,  
<https://www.researchgate.net/publication/257746007>

## ИНТЕГРАЦИЯТА И РЕГИОНАЛИЗАЦИЯТА В ЧЕРНОМОРСКИЯ РЕГИОН В КОНТЕКСТА НА ЕВРОПЕЙСКИТЕ МОРСКИ ПОЛИТИКИ

Цветанка Янчева Палазова

*Катедра „Международни икономически отношения“*

*Стопанска академия „Димитър А. Ценов“ - Свищов*

### Въведение

В световен аспект търговията, финансите и изменението на климата са неизбежни процеси, водещи до желанието на обществото да придаде единна визия на своите общи цели и действия, но в същото време да съхранява своята автономност и традиции. Все по-важен става въпросът за устойчивото използване на природните ресурси, в т.ч. и на морските и водни такива, част от които са и общодостъпните рибни запаси. В регулативен аспект за ЕС водеща роля в това отношение играят Общата политика в областта на рибарството (ОПОР) и Интегрираната морска политика (ИМП). Въпреки че и двете са насочени към регулирането на сектора „Рибарство“, наред с общите неща между тях се открояват и доста различия. При съпоставянето на ОПОР с ИМП, се установява, че втората обхваща различни области на икономиката като туризъм, енергетика, транспорт, промишленост и много други. Първата от своя страна се характеризира с това, че при нея процесите протичат по вертикала. В съпоставителен план бихме могли да кажем, че ОПОР се свързва в по-голяма степен с процесите на регионализация, докато ИМП е плод на интеграционните процеси.

**Основната теза, която се застъпва в разработката е, че прилагането на Общата политика в областта на рибарството и Интегрираната морска политика постигат различни резултати при управлението на общодостъпните ресурси в конфликтни зони.**

**Обект** на изследването са интеграцията и регионализацията в контекста на европейските морски политики, а **предмет** е възможността им да бъдат ефективни в конфликтни зони като Черно море, където общодостъпни ресурси са ограничени.

Целта на изследването е да се анализира въздействието на Общата политика в областта на рибарството и Интегрираната морска политика върху управлението на общодостъпните ресурси в Черноморския регион с отчитане на неговата специфика.

### **1. Взаимовръзката между интеграцията, регионализацията и политиките по Морско дело и рибарство**

Предвид бързо развиващото се общество и нарастващото потребление, все по-значим става въпросът за устойчивото използване на природните и водни ресурси. Ето защо сложната структура на морските територии налага необходимостта от единен подход при управлението на общодостъпните запаси. За да се намалят конфликтите и разногласията при експлоатацията им, често се прибегва до междудържавното сътрудничество и процесите на интеграция. Веднъж обединени и привлечени от възможността да подобрят своята икономическа обстановка суверенните територии, се разделят на регионални структури, отслабвайки силата на независимостта им, но в същото време превръщайки ги в добре работещи структури. Така Европейският съюз постига своите дългосрочни цели и стратегии. С други думи, регионализацията и интеграцията се явяват основен двигател в борбата за общодостъпните ресурси, а местоположението на суровините предопределя посоката на териториалните взаимоотношения и до голяма степен спомага за намаляването на спорове. Фактът, че от тези запаси до голяма степен зависи икономическия просперитет на значителен брой нации, обяснява непрекъснатата надпревара и вероятност от възникването на конфликти, заплашващи международната сигурност.

Въпреки, че съвременният Европейски съюз по своята същност се явява един от най-богатите региони на света, вътрешно териториално между отделните региони все още има силни различия както от икономическа гледна точка, така и от гл. т. на достъпност до водните ресурси. За целта непрестанно се полагат огромни усилия да се намалят различията, чрез прилагането на различни принципи на регионализацията и интеграцията, от по-богатите район да се прехвърлят ресурси към по-бедните. Доказателство за това са изградените структури, чиито устои са базирани на въздействието процесите по регионализация да протичат ефективно. Непосредствено след Втората световна война подобни организации като Генералния съвет по рибарство за Средиземно море (ГСРСМ), учреден през 1949 г., и Международната комисия за риболова в Балтийско море (МКРБМ), призната през 1973 г<sup>1</sup> се превръщат в основен водещ фактор и партньор на Общността, участвайки интензивно в развоите на Политиките за морско дело и рибарство.

В днешни времена, Европейски съюзът обхваща управлението на 28 държави, което предполага полагането на усилия в посока намаляване на причините за евентуалното появяване на противоречия, основаващи се на ресурсна обезпеченост. Имайки предвид същността на гореспоменатите международни организации, може да се каже, че те притежават уникалната способност да обединяват различни суверенни държави в една териториална зона, управляващи общодостъпни ресурси без това да поражда конфликти или спорове по между им. Те служат не само за решаването на спорове, но играят важна ролята на буфер между големи интеграционни обединения като ЕС и останалите държави съседки.

Наред с множеството причини за протичането на процесите по интеграция и регионализация трябва да се спомене и стремежът към опазването на околната среда, който стимулира изграждането на неправителствени организации като ГСРСМ и МКРБМ. Годишите на тяхното

---

<sup>1</sup> Виж по-подробно: **Marashi, S.**, Summary information on the role of international fishery and other bodies with regard to the conservation and management of living resources of the High Seas, FAO Fisheries Circular, No. 908, Rome, 1996, p. Annex I.

създаване означават, че регионализацията еволюира много преди обособяването на сегашните политики на ЕС - Общата политика в областта на рибарството (ОПОР) установена през 1983 г., а Интегрираната морска политика през 2007 г.<sup>2</sup> Също така, ако вземем под внимание тяхната основна цел да се опазват и регулират наличните морски и водни запаси, то това затвърждава мнението, че желанието на дадени общности да опазят своите природни богатства има пряка връзка процесите на интеграция и регионализация. Членството в организации, като ГРСМ и МКРБМ задължително гарантира някакво спокойствие, равен достъп до наличните ресурси, общи правила и в извънредни случаи, помощ за справяне в кризисни ситуации.

Посочените по-горе неправителствени структури са активно включени в процесите по разписване и усъвършенстване на европейските Политики за морско дело и рибарство и не случайно за техните нужди се заделят солидни финансови средства. Според Е. Остром<sup>3</sup> „общите политики“ се създават, за да се управляват „общодостъпните ресурси“, които се намират на „общодостъпни територии“, но за да се избегне междутериториалното конкуриране и конфронтиране, и да засили кооперирането<sup>4</sup>, е нужно да се създаде подходяща среда за тяхното прилагане.

## **2. Сравнителен анализ на управленските модели при прилагане на ОПОР и ИМП**

Европейският съюз се развива по един уникален начин, въплъщаващ в себе си многосекторни политики. Те от своя страна преминават през различни етапи на видоизменение, основно под влиянието на интересите на различните държави членки и техните граждани. Този натиск се усеща и от начина, по който се проявяват процесите по интегриране и

---

<sup>2</sup> Виж по-подробно: Палазова, Ц. Генезис на развитието на Общата рибарска политика, Годишен алманах 8, Стопанска академия „Д. А. Ценов“, 2014, стр. 458-472.

<sup>3</sup> Ostrom E, et al, The Drama of the Commons. Washington, DC: Natl. Acad. Press, 2002, p. 87.

<sup>4</sup> Виж по-подробно: Mc Clintock, C., Social motivation: A set of motivations. Behavioral Science 17(5), 1972, pp. 438-455



регионализация на различните нива на управление. Проявата им по хоризонталните и вертикални измерения на европейските политики за морско дело и рибарство доказва силното въздействието на местните власти. Именно това е така нареченото многостепенно управление, въплъщаващо в себе си давлението на регионалните власти и двата процеса по регионализация и интеграция. Този вид мениджмънт е характерен за двете морски политики на ЕС - Общата политика в областта на рибарството (ОПОР) и Интегрираната морска политика (ИМП).

В регулативен аспект, въпреки че и двете политики в сферата на морското дело са насочени към регулирането на сектора „Рибарство“, наред с общите неща между тях се открояват и много различия. При съпоставянето им, се вижда, че втората обхваща различни области на икономиката като туризъм, енергетика, транспорт, промишленост и много други, което подчертава нейната мащабност и всеобхватност. През 2007 г. тази политика се създава с една единствена цел, да се акцентира върху възможността заинтересовани страни от различни сектори да се справят с неизбежните процеси на глобализация, пагубни за околната среда, промишлената активност, водеща до замърсяване на морската среда, както и необходимостта от енергийна сигурност и устойчивост в дългосрочен план. ОПОР се занимава с управлението на водните и морски ресурси и територии<sup>5</sup>, но според Д. Саймс<sup>6</sup> натискът, от страна на различните заинтересовани страни, е огромен. Така тази политика преминава от централизирана (от горе надолу) към децентрализирана. Подходът ѝ от строго научен и технически става екосистемен, позволявайки активното участие освен на рибари и рибопроизводители, така и на природозащитни организации, неправителствени организации и организации за защита на потребителите. Изхождайки от това, че на ниво ЕС прилаганият модел на управление е многостепенен, зависещ от неправителствения сектор, то подобен модел на управление ще се прилага и на ниво отрасли на икономическата активност, респективно рибарството. Важно е да се

<sup>5</sup> Виж по-подробно: **European Commission**, The Common Fishery Policy. A User's Guide, 2009, p.8.

<sup>6</sup> **Symes, D.**, Fisheries management and institutional reform: a European perspective, 2007, p. 2.

подчертае още в самото начало, че въпреки наблюдаваните процеси по либерализиране на взимането на решения ОПОР е браншова политика и правилата се спускат „от горе надолу“. Разбира се, преди това има процес по обществено обсъждане, където се позволява активно да участват всички заинтересовани партньори, имащи отношение към дискурса на изменение на правилата. Паралелно с това „точките на взаимодействие“<sup>7</sup> между ОПОР и ИМП са ограничени и се свеждат до рибарството, опазването на морската околна среда и влиянието на неправителствения сектор.

Еднаквото и при двете е наличието на силно влияние на неправителственият сектор. Ето защо подобни давления предначертavat скоростта на еволюиране или развитие на процесите по регионализация и интеграция на ниво ЕС. Те са сложни, обусловени от множество социално-икономически въздействащи фактори, предопределени от стремежа към развитие, но щадящи околната среда<sup>8</sup>. Тези обстоятелства неизбежно предизвикват създаването на териториално обособени организации, основно ангажирани в сферата на управлението на наличните ресурси, целящи както да защитават интересите на местното население, но да отстояват своите права пред административните структури на Съюза.

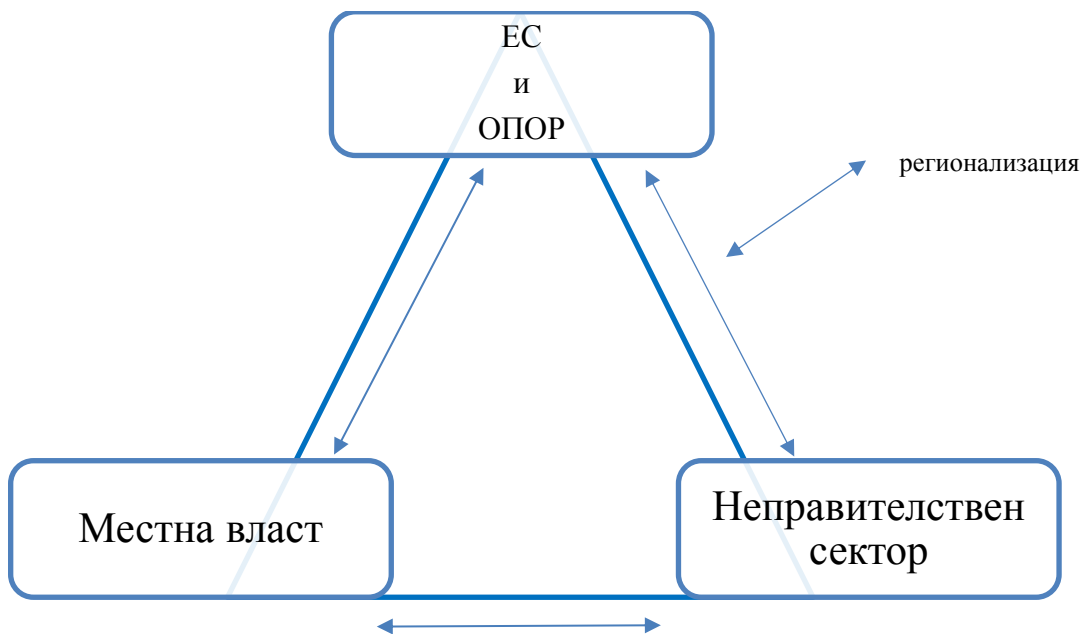
Различните интереси предопределят обхвата на регионалното очертаване, породено от многообразните взаимоотношения между жителите на различните риболовни зони. На територията на ЕС са се обособили едва 11 Консултативни съвета, които подпомагат Европейската комисия в сферата на управлението на морските зони, въпреки че държавите членки са 28 на брой. С други думи, техният брой е предопределен в зависимост от териториалните дадености на Съюза или от попадащите в него видове морски и водни обекти. Тяхната основна цел е да защитават интересите на всички действащи лица в тази сфера както по региони, така и по сфери на влияние. Следователно, броят на подобни

---

<sup>7</sup> Палазова, Ц., Ролята на организациите на дребномащабния риболов при формиране общите политики в областта на Морското дело, Годишен алманах 10, Стопанска академия „Д. А. Ценов“, 2015, стр. 129-148

<sup>8</sup> Symes, D., Regionalising the Common Fisheries Policy: context, content and controversy, Maritime Studies, a Springer Open Journal, 2012,11:6, p. 14 .

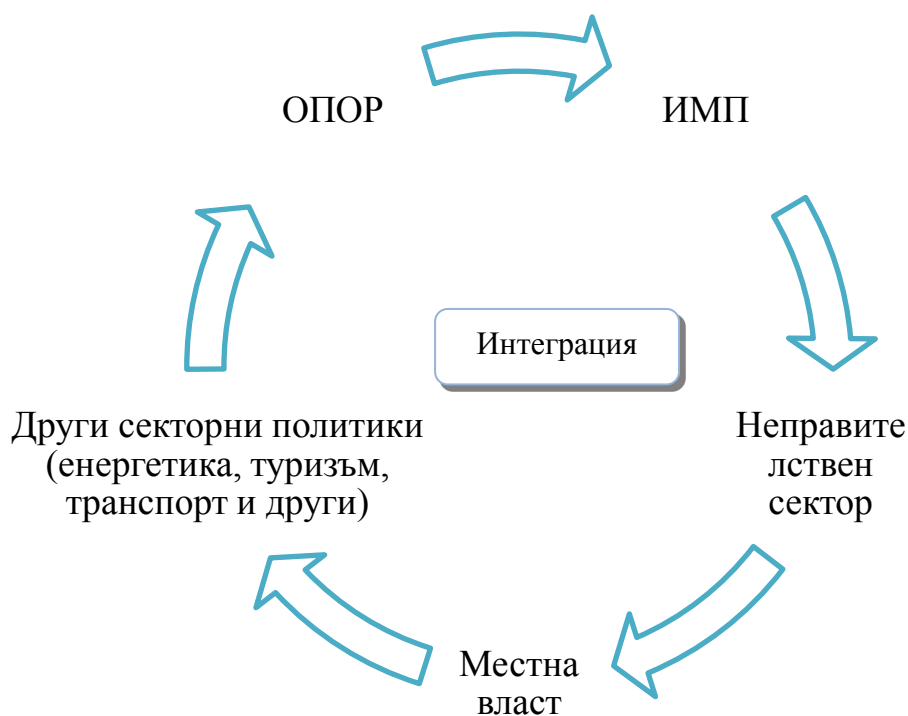
крупни структури зависи основно от географската и ресурсната обезпеченост в едно с интересите на различните икономически оператори.



Фигура 1. Взаимовръзката на ниво ОПОР

**Фигура 1** ясно очертава линиите на взаимоотношенията между различните сфери на влияние, протичащи по вертикала, като е нужно да се има предвид, че при неправителственият сектор основно влияние оказва процеса по регионализация.

Интегрираната морска политика, от своя страна, играе повече роля на координационен механизъм, отколкото на контролен за отделните сфери на икономическата активност. Трябва да се има предвид, че при нея правилата се налагат хоризонтално, а се координират вертикално от администрацията вземайки предвид препоръките на неправителствения сектор.



Фигура 2. Взаимовръзките при ИМП

Названието на ИМП включва двете ключови думи „интегрирана“ и „морска“, което е отличителна знак за обединителна политика. Също така, тя би могла да се определи като обединяваща философия (уникална по своята същност), включваща набор от различни секторни политики, тясно обвързани с човешката интервенция върху морското пространство, а именно: риболов, производство на аквакултури, морски транспорт, туризъм, промишленост, енергетика, научно-развойни дейности и други. Общността поставя началото на една нова за съвременното общество политика, обхващаща не просто сектор „Рибарство“, а всички сектори на икономиката, които биха имали някакво отношение към експлоатирането на моретата и океаните. Чрез своята нормативна рамка за внедряване на ИМП Европейската комисия ясно очертава основните цели на тази координационна рамка за управление на дейностите, свързани с водните обекти на стария континент.

Двете политики биха могли да се определят като взаимнообвързани в частта си по управление на морските ресурси и опазването на околната

среда, а различията са в степента на тяхната зависимост от неправителственият сектор или най-вече от регионално определящите структури като Консултативните съвети. В предходна авторова разработка по проблематиката бе доказано, че ОПОР е силно зависима от големите неправителствени организации, за разлика то ИМП, която зависи изцяло от по-широк спектър от организации ангажирани в различните сфери на икономическо въздействие<sup>9</sup>. Така се акцентира върху възможността за справяне с неизбежните процеси по глобализация, пагубната за околната среда промишлена активност, водеща до замърсяване на морската среда, както и необходимостта от енергийна сигурност и устойчивост в дългосрочен план. Не на последно място ЕК в своята „Синя книга“<sup>10</sup> поставя въпроса за ефективното управление на риболовната активност, като я обвързва с благополучието на местните общности и доброто състояние на запасите, чрез използването на научни данни. Прави се препратка към необходимостта тази политика да се съобразява с местното население, препитаващо се чрез моретата и океаните, което автоматично включва и други заинтересовани организации в тези райони. Ето защо при създаването на Интегрирана морска политика (ИМП), се цели да се урегулира взаимодействието на Общата политика в областта на рибарството с останалите политики.

Въпреки това, важно е да се има предвид, че при процесите по разширяване на Общността, броят и интересите на държавите във времето оказват силно влияние. До края на 2015 г. Европейския съюз преминава през осем етапа на присъединяване, като един от най-драматичните е процесът по интегрирането на Испания и Португалия през 1986 г. Огромният брой риболовни кораби, които притежават тези две държави, както и голямото потребление на рибни продукти от страна на тяхното население поставят

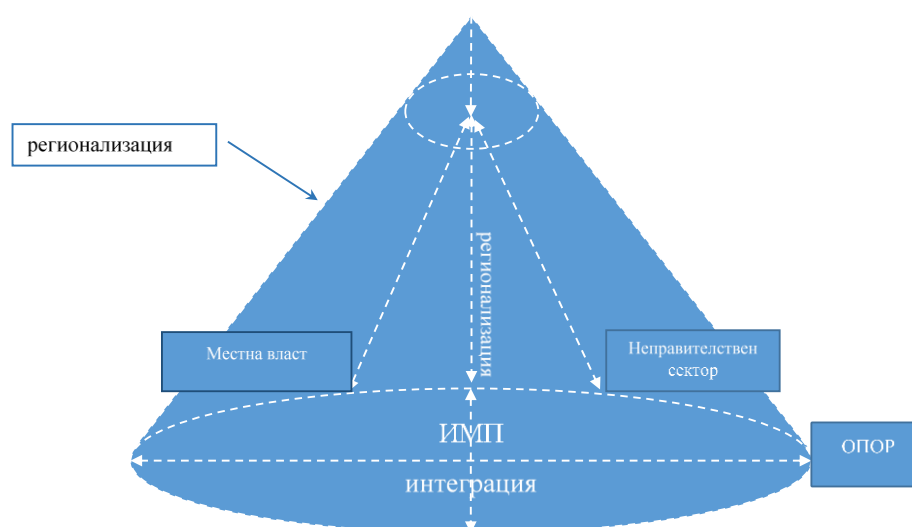
---

<sup>9</sup> Палазова, Ц., Ролята на организациите на дребномащабния риболов при формиране общите политики в областта на Морското дело, Годишен алманах 10, Стопанска академия „Д. А. Ценов“, 2015, стр. 129-148

<sup>10</sup> Комисия на Европейските общности, Съобщение на Комисията до Европейския парламент, Съвета, Европейския Икономически и Социален комитет и Комитета на Регионите - Интегрирана морска политика за Европейския съюз {COM(2007) 574 окончателен} {SEC(2007) 1278} {SEC(2007) 1279} {SEC(2007) 1280} {SEC(2007) 1283} /\* COM/2007/0575 окончателен \*/, 2007.

Съюза пред голямото изпитание да реши проблема със свръхулова и голямата консумация на общодостъпните ресурси<sup>11</sup>. Някои страни, като България и Румъния все още изпитват силно затруднение при интегрирането на техните системи за управление и контрол. За тях новият програмен период 2014-2020 г. се явява втори, що се отнася до Хърватска, тя за пръв път ще се сблъска със завишените критерии и цели, които си поставя ЕС. Ето защо, безпрепятственото протичане на процесите по регионализация и интеграция е от съществено значение за бързото внедряване на европейските правила, изискващи синхронизирането на всички национални нормативни рамки и хармонизирането на националните икономики.<sup>12</sup>

Процесът на разширяване на ЕС неизменно допринася не само до изменение на политиките, но до начина на функциониране на различните неправителствени организации<sup>13</sup> (вж. **Фигура 3**).



Фигура 3. Посоки на влияние на регионализацията и интеграцията

<sup>11</sup> **Schweiger, L.**, The Evolution of the Common Fisheries Policy: Governance of a Common-Pool Resource in the Context of European Integration, Working Paper Series, Institute for European Integration, Research Working Paper No. 07/2010, November 2010, pp. 10-13.

<sup>12</sup> **George, S.**, A history of political theory, London, Harrap, 1968, p. V.

<sup>13</sup> **Палазова, Ц.**, Генезис на развитието на Общата рибарска политика, Годишен алманах 8, Стопанска академия „Д. А. Ценов“, 2014, стр. 458-472

Става ясно, че правилата при ОПОР се спускат по вертикално, но влиянието на процесите по регионализация и неправителственият сектор са водещи. При ИМП респективно, по хоризонтала протича интеграцията, но тук силно влияние оказват различните сфери на икономическата активност на море. Регионалните организации, като ГСРСМ и МКРБМ нямат силно влияние в този случай.

### 3. Специфика на Черноморския регион

Районът около Черно море би могъл да се опише като един от най-сложните както политически, така и икономически. Шест са държавите, граничещи с този басейн: България, Румъния, Русия, Украйна, Грузия и Турция. Това предполага значителна експлоатация на водните ресурси от страна на местното население, което нанася сериозни вреди върху неговият естествен хабитат. Останалите човешки дейности, които се осъществяват на брега на морето предизвикват натрупването на отпадъци, водещи до намаляването притока на свеж кислород във водите, което силно влияе върху възпроизводството на рибните популации и намаляването тяхното възпроизводство (Г. Даскалов, А. Гришин, С. Родинов, В. Михнева, 2007)<sup>14</sup>. Неконтролираният процес на свръх експлоатация на пелагичните и дънните видове е другият фактор, потвърждаващ засилената активност в посока унищожаване на този морски басейн (Европейски парламент, 2011)<sup>15</sup>. За целта, през 2011 г. Комисията гласно изразява своите притеснения по отношение липсата на баланс не само в сферата на контрола, но и по отношение на опазването на биологичното разнообразие и екологичното равновесие (Европейски парламент, 2011)<sup>16</sup>.

---

<sup>14</sup> **Daskalov G. M., Grishin A., Rodionov S., Mihneva V.**, Trophic cascades triggered by overfishing reveal possible mechanisms of ecosystem regime shifts. *Proceedings of the National Academy of Sciences* 104, 2007, pp. 10518-10523; <http://www.pnas.org/content/104/25/10518.full.pdf+html>

<sup>15</sup> **European Parliament**, Regime Shifts in Marine Ecosystems. Provisional version, workshop, 2011, p.21. <http://www.msfd.eu/knowseas/library/daskalov.pdf>

<sup>16</sup> **Европейски парламент**, Доклад А7-0236/2011, относно настоящото и бъдещото управление на риболова в Черно море (2010/2113(INI)) Комисия по рибно стопанство. Докладчик по становище: Илияна Малинова Йотова, 2011  
<http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//TEXT+REPORT+A7-2011-0236+0+DOC+XML+V0//BG>

Така през 2013 г., чрез Регламент 1380/2013<sup>17</sup> за пръв път се дава възможността да се изгради организация, обвързана с процесите по регионализация на територията на Черно море. Тази организация ще се управлява само от две държави членки, или Европейски съюз ще се явява един от основните партньори в управлението на този басейн, основно в лицето на България и Румъния. Три години по-късно такава организация все още няма изцяло изградена.

Според О. Лангмит (2009)<sup>18</sup> и Генералната комисия по рибарство за Средиземно море (ГКРСМ)<sup>19</sup> съдбата на Черно море и неговото естествено възстановяване зависят единствено и само от икономическите и политическите решения, които ще се вземат в шестте граничеши държави. М. Емерсон в свой Доклад № 297 от юли 2008 г.<sup>20</sup> отново потвърждава теорията, че в този район регионализацията или обособяването на територия, в която да попадат всички граничеши с Черно море страни, обуславяща се от единна синхронизирана нормативна база, единна политическа нагласа или разбираня, няма. Държавите в тази район са разделени на две - на страни - членки на ЕС и останалите, които или са в по-напреднала фаза на предприсъединителни преговори, или въобще не са приобщени по какъвто и да било начин. Турция например е в напреднала фаза по предприсъединяване, въпреки че тя се явява една от най-проблемните и една от най-големите експлоататори на Черно море (риболовът в този регион представлява 72% от общия за страната съгласно данни на TURKSTAT, 2013 г.<sup>21</sup>). Този голям процент респективно означава, че в районите около тези държави се оказва силен натиск върху наличните

<sup>17</sup> **Виж по-подробно** член 43 от Регламент 1380/2013 на Европейския парламент и Съвет, относно Общата политика в областта на рибарството, за изменение на регламенти (ЕО) № 1954/2003 и (ЕО) № 1224/2009 на Съвета и за отмяна на регламенти (ЕО) № 2371/2002 и (ЕО) № 639/2004 на Съвета и Решение 2004/585/ЕО на Съвета

<sup>18</sup> **Langmead O., McQuatters-Gollopa A., et.al.** Recovery or decline of the north western Black Sea: A societal choice revealed by socio-ecological modeling. *Ecological Modelling*, 2009, 220: 2927-2937.

<sup>19</sup> **GFCM**, Background document on the Black Sea Fisheries, 2012, p. 12  
<http://151.1.154.86/GfcmWebSite/SAC/WGBS/2012/GFCM-Background-Doc-BlackSea-Fisheries.pdf>

<sup>20</sup> **M. Emerson**, The EU's New Black Sea Policy. What kind of regionalism is this? CEPS Working Document No. 297/, 2008, p. 4

<http://www.ceps.be/files/book/1680.pdf>

<sup>21</sup> **Виж по-подробно:** TURKSTAT, 2013. Data Base. State Statistical Institute, <http://www.Turkstat.gov.tr>.



ресурси, а негативното влияние на промишлената дейност би могло да доведе до катастрофални последици<sup>22</sup>.

В тази част на света регионализацията също се проявява по-рано от интеграцията. Появата на формации наподобяващи Консултативните съвети започва още през се 1992 г. През тази година се обособяват едновременно две сходни организации „Черноморско икономическо сътрудничество“<sup>23</sup> и „Комисията по опазване на Черно море от замърсяване“, които по своята същност обхващат всички сектори на икономическата активност за район. Първата формация е ангажирана в сферата на търговията и стопанската активност, а другата основно с опазването на наблюдаваният морски басейн от замърсяване в следствие на човешката дейност. Ако си припомним начинът, по който са се развили процесите по регионализация в Западните части на Европа в сферата на морските политики, то ще установим, че за Черно море тези процеси протичат в доста по-мудно.

Съгласно изследванията и мненията на К. Иенсен<sup>24</sup> и А. Чарлз<sup>25</sup>, решаването на конфликтите в сфера общодостъпните ресурси би могло да се постигне единствено, ако се прилагат трите основни парадигми (модела)<sup>26</sup> на управление едновременно на дадена територия. На територията на Черно море, съгласно матрицата разработена по-долу става ясно, че наблюдаваните процеси протичат неравномерно. Това е така, вследствие на бавно развиващите се процеси по регионализация, касаещи

---

<sup>22</sup> Kelleher, K., Discards in the world's fisheries an update. Food and Agriculture Organization of the United Nations, Rome, 2005, pp. 53-69.

<sup>23</sup> Виж по-подробно: [http://www.blacksea-commission.org/\\_convention-fulltext.asp](http://www.blacksea-commission.org/_convention-fulltext.asp)

<sup>24</sup> Jensen, C., A Critical Review of the Common Fisheries Policy, University of Southern Denmark, Esbjerg, Department of Environmental and Business Economics, IME Working Paper 6/99, 1999, pp. 9-14.

<sup>25</sup> Charles, A., Fishery Conflicts: A Unified Framework, Marine Policy, Volume 16, 1992, pp. 379-393.

<sup>26</sup> **Трите основни парадигми са както следва:** 1) Консервативната парадигма обхваща всички екологосъобразни инструменти, които биха подпомогнали опазването на рибните ресурси с цел придобиването на максимална печалба за максимално дълъг период при максимално балансирано експлоатиране на наличните рибни ресурси; 2) Рационалната парадигма представлява анализирането и методите на установяване кога всъщност риболовните усилия, които се упражняват, стават финансово неизгодни, или с други думи тук е много важно да се акцентира върху ефективността на риболовния флот и какъв е ефектът от неговата работа; 3) Социално-общностната парадигма се занимава с анализирането на обществото и неговата психологическа нагласа към природните ресурси и неговата икономическа зависимост от тях.

не само двете държави-членки на ЕС, но и другите четири в района. Свидетелство за това е полагането на основните за изграждане на европейска регионална структура, като Консултативният съвет за Черно море, в който членуват само България и Румъния, а другите страни са ощетени.

Трите парадигми също се прилагат частично, съгласно Фигура 4. В района само две държави са присъединени към Европейски съюз, съответно останалите четири не прилагат ОПОР и ИМП и не спазват основните принципи на консервативния, рационалния и социално - общностния модел на управление.

Процеси/ Парадигма	Консервативната парадигма	Рационалната парадигма	Социално - общностната парадигма
Регионализация	Чрез ОПОР, но неравномерно за района	Чрез ОПОР, но неравномерно за района	Чрез ОПОР, но неравномерно за района
Интеграция	Чрез ИМП, но неравномерно за района	Чрез ИМП, но неравномерно за района	Чрез ИМП, но неравномерно за района
Политика на ЕС	ОПОР/ИМП	ОПОР/ИМП	ИМП/ОПОР

*Фигура 4. Взаимовръзката между интеграцията и регионализацията и 3-те парадигми за Черно море<sup>27</sup>*

Интеграционните процеси около Черно море също не протичат равномерно. След като през 2007 г. се присъединяват едва две държави-членки от шест, граничещи с басейна, условностите за района стават още по-големи. България и Румъния са принудени да изпълняват и прилагат сложните европейски политики докато останалите са подложени на по-облекчени и незадължаващ режими. Това предполага засилването на възможности от възникване на конфликти в сферата на социално-икономическите взаимоотношения, устойчивото експлоатиране на

<sup>27</sup> **Важно:** Държавите, които граничат с Черно море са България, Румъния, Русия, Украйна, Грузия и Турция. Присъединени към ЕК са само две – България и Румъния. Те всъщност са единствените държави, които прилагат ОПОР и ИМП.

общодостъпните ресурси и опазването на околната среда. В резултат на което, интеграционните процеси започват да протичат още по-бавно, пораждайки напрежение както между местното население, така и на високо междуправителствено ниво. Ето защо е много важно да се предложи максимално устойчив и работещи модели, които да намали или да предотврати вероятността от избухване на междуправителствени спорове на икономическа основа.

#### **4. Възможни модели на управление на общодостъпните ресурси в Черноморския регион**

След като бе установено, че на територията на Черноморски регион анализиранияте процеси протичат неравномерно, създавайки потенциална възможност за зараждане на конфликти както на национално ниво, така и на международно, то това предполага необходимостта от предприемане на спешни мерки. За целта, ще бъдат предложени три модела, основаващи се на матричната структура, заложена във Фигура 4. В заключение един от тях ще бъде предложен като най-подходящ и устойчив за района.

**Първи модел на управление** - базиран на регионализацията, протичаща в шестте страни, граничещи с Черно море.

Вземайки предвид заложените основни принципи в чл. 5, ал. 3, от Договора за ЕС за субсидиарност, където решенията трябва да се вземат възможно най-децентрализирано, и взаимовръзките описани във Фигура 4, то в конкретния случай този модел ще бъде лесно приложим. Другата положителна черта на този модел е изпълнението на всички парадигми, приложими за двете политики – ОПОР и ИМП. Подобрен метод на управление успешно работи до ден днешен на Европейско ниво, доказвайки притежание на повече положителни черти от колкото недостатъци. Включвайки шестте държави в регионална структура, гарантираща изпълнението на трите основни парадигми ще допринесе изключително много за изпълнението на основните функции на политиките на ЕС в областта на морското дело и рибарство. Така Общността няма да прибегва

към тежките и тромави процедури по интеграция и присъединяване на всички държави в района, което може да отнеме десетилетия, а понякога и повече.

Негативната страна на този модел се крие в характер на неправителствените организации изпълняващи ролята на регионални структури. Те ще подпомагат ЕС със съвети и разпространения на знания, но членовете в тях ще изпълняват своите задължения на доброволни начала, без те да понасят каквито и да било санкции в случай на неизпълнение.

С други думи, регионализацията по своята същност предполага един облекчен режим на управление, активно въвличащ неправителствените сектори във взимането на важни политически решения, но без правото да налага наказания, рестрикции или други подобни мерки.

#### **Вторият модел на управление - базиран на интеграцията.**

Този модел е по-тежък, сложен, отнемащ десетилетия, за да се пристъпи към конкретни действия, но положителната му страна се корени в множеството договорни и политически решения, които се подписват и ратифицират. При него всяка една страна членка на Съюза дава своето съгласие да спазва общите правила и да гарантира, че няма да ги нарушава, ще се придържа към общите цели за политически, икономически и паричен съюз, ще приеме колективните правила и стандарти, съставляващи правната рамка на ЕС – *acquis communautaire*. В противен случай, неизпълнените на тези условности може да допринесе до значителни санкции или рестрикции. Включително всяка държава може да бъде лишена от определени привилегии, намаляване/лишаване от финансови преференции или субсидии, налагане на ембарго, дори лишаване от правото да се интегрира. Това мотивира членовете да спазват общоприетите правила и активно да се конкурират при тяхното разписване и утвърждаване.

Негативната страна при прилагането на подобен модел изисква предприемането на сериозни подготвителни стъпки не само при управлението на общодостъпните ресурси, но и в сферата на отбраната,

икономическите взаимоотношения и търговия, правата на човека, здравеопазването и други. Всичко това отклонява фокуса от възможността да се взимат бързи и адекватни мерки при справянето с колизии за достъп до морските богатства. Другият недостатък е свързан с не дотам добре развитите регионални структури, което утежнява модела на взимане на решения по вертикала. Щом се стигне до взимане на решения по този начин, то тук водещият и негативен фактор е времето.

**Трети модел на управление** – основан на регионализацията и интеграцията.

Както вече може да се предположи, тази форма на управление е един от най-сложните и тежки, тъй като обхваща всички компоненти посочени във Фигура 4. Подобен модел на управление покрива не само трите основни парадигми, но и принципите на регионализация и интеграция. Така този подход ще бъде един от най-комплицираните и бавно приложими за района, но за сметка на това ще бъде сигурен, гарантиращ синхрон и адекватни действия на всички заинтересовани страни. Неговата силна страна ще бъде гарантирането спазването на общностните интереси и нормативни уредби (закони, регламенти, директиви и други) и възможността всяка страна членка да бъде санкционирана и лишена от определени привилегии при неспазването им.

Респективно, неговият основен недостатък ще бъде времето и сложността на прилагане. Като пример би могла да се посочи ИМП, чийто основен компонент са интеграционните устои, което предполага обхващането на почти всички сектори на икономиката, водещо до бавно протичане на процесите и сложни взаимоотношения на различни управленски нива.

Предвид комплицираната икономическа и политическа ситуация около Черно море, постигането на пълен интеграционен синхрон е невъзможно. Страни като Турция, Русия и Грузия по никакъв начин не демонстрират целеустременост към присъединяване и адаптиране на своите национални модели на управление към европейските. Следователно

интеграционните процеси не биха могли да постигнат своите цели в тази част на Европа, което предполага автоматичното отхвърляне на последните два модела като алтернативни.

Въпреки че при ОПОР процесите протичат вертикално, строго йерархично, то тя играе важна балансираща роля, като увеличава възможността да се реагира по-бързо и адекватно във времето. Не случайно при тази политика трите основни парадигми се прилагат още от 1993 г.<sup>28</sup>, а ИМП е утвърдена едва през 2007 г. Ето защо в района около Черно море е много важно да се изградят структури функциониращи на принципа на Консултативните съвети, където да се присъединят всички страни, граничещи само с този басейн. Други страни в близост до тях не трябва да са допускани, така интересите няма да се размиват от териториална гледна точка и ще са свързани единствено и само с управлението на общодостъпните ресурсите в този район. Европейската комисия, от своя страна ще има възможността бързо и лесно да осъществява контрол върху изпълнението на трите парадигми, избягвайки възможността от избухне на сериозни конфликти.

### **Заклучение**

Различната степен на приобщаване към Европейски съюз на страните, които граничат с Черно море, оказва негативно влияние върху управлението на общодостъпните ресурси в региона. В ситуация на усложнена политическа обстановка ОПОР има по-широка приложимост и допринася за развитие на структури, които да налагат правила, основаващи се на основните европейски парадигми. ИМП, от своя страна, предполага бавни и тежки процедури, протичащи десетки години. Това предпоставя важната роля в този процес на неправителственият сектор в качеството му на проводник на местните интереси. Създаването на неправителствени структури, ръководени от принцип на защита на местните интереси е

---

<sup>28</sup> Палазова, Ц., Генезис на развитието на Общата рибарска политика, Годишен алманах 8, Стопанска академия „Д. А. Ценов“, 2014, стр. 458-472

възможно най-лесният и бърз метод за решаване на конфликти в сферата на общодостъпните ресурси.

### Използвана литература

1. **Европейски парламент и Съвет**, Регламент 1380/2013 на Европейския парламент и Съвет, относно Общата политика в областта на рибарството, за изменение на регламенти (ЕО) № 1954/2003 и (ЕО) № 1224/2009 на Съвета и за отмяна на регламенти (ЕО) № 2371/2002 и (ЕО) № 639/2004 на Съвета и Решение 2004/585/ЕО на Съвета
2. **Европейски парламент**, Доклад „А7-0236/2011, относно настоящото и бъдещото управление на риболова в Черно море (2010/2113(INI)) Комисия по рибно стопанство. Докладчик по становище: Илиана Малинова Йотова, 2011  
<http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//TEXT+REPORT+A7-2011-0236+0+DOC+XML+V0//BG>
3. **Комисия на Европейските общности**, Съобщение на Комисията до Европейския парламент, Съвета, Европейския Икономически и Социален комитет и Комитета на Регионите - Интегрирана морска политика за Европейския съюз {COM(2007) 574 окончателен} {SEC(2007) 1278} {SEC(2007) 1279} {SEC(2007) 1280} {SEC(2007) 1283} /\* COM/2007/0575 окончателен \*/, 2007.
4. **Палазова, Ц.** Генезис на развитието на Общата рибарска политика, Годишен алманах 8, Стопанска академия „Д. А. Ценов“, 2014, стр. 458-472.
5. **Палазова, Ц.**, Ролята на организациите на дребномащабния риболов при формиране общите политики в областта на Морското дело, Годишен алманах 10, Стопанска академия „Д. А. Ценов“, 2015, стр. 129-148
6. **Charles, A.**, Fishery Conflicts: A Unified Framework, Marine Policy, Volume 16, 1992, pp. 379-393.

7. **Daskalov G. M.**, Grishin A., Rodionov S., Mihneva V., Trophic cascades triggered by overfishing reveal possible mechanisms of ecosystem regime shifts. *Proceedings of the National Academy of Sciences* 104, 2007, pp. 10518-10523;  
<http://www.pnas.org/content/104/25/10518.full.pdf+html>
8. **European Commission**, *The Common Fishery Policy. A User's Guide*, 2009, p.8.
9. **European Parliament**, *Regime Shifts in Marine Ecosystems. Provisional version, workshop, 2011, p.21.*  
<http://www.msfd.eu/knowseas/library/daskalov.pdf>
10. **George, S.**, *A history of political theory*, London, Harrap, 1968, p. V.
11. **GFCM**, *Background document on the Black Sea Fisheries*, 2012, p.  
<http://151.1.154.86/GfcmWebSite/SAC/WGBS/2012/GFCM-Background-Doc-BlackSea-Fisheries.pdf>
12. **Jensen, C.**, *A Critical Review of the Common Fisheries Policy*, University of Southern Denmark, Esbjerg, Department of Environmental and Business Economics, IME Working Paper 6/99, 1999, pp. 9-14.
13. **Kelleher, K.**, *Discards in the world's fisheries an update*. Food and Agriculture Organization of the United Nations, Rome, 2005, pp. 53-69.
14. **Langmead O.**, McQuatters-Gollopa A., et.al. Recovery or decline of the northwestern Black Sea: A societal choice revealed by socio-ecological modelling. *Ecological Modelling*, 2009, 220: 2927-2937.
15. **M. Emerson**, *The EU's New Black Sea Policy. What kind of regionalism is this?* CEPS Working Document No. 297/, 2008, p. 4  
<http://www.ceps.be/files/book/1680.pdf>
16. **Marashi, S.**, *Summary information on the role of international fishery and other bodies with regard to the conservation and management of living resources of the High Seas*, FAO Fisheries Circular, No. 908, Rome, 1996, p. Annex I.
17. **Mc Clintock, C.**, *Social motivation: A set of motivations*. *Behavioural Science* 17(5), 1972, pp. 438-455.



18. **Ostrom E, etal**, The Drama of the Commons. Washington, DC: Natl. Acad. Press, 2002, p. 87.
19. **Symes, D.**, Fisheries management and institutional reform: a European perspective, 2007, p. 2.
20. **Symes, D.**, Regionalising the Common Fisheries Policy: context, content and controversy, Maritime Studies, a Springer Open Journal, 2012,11:6, p. 14 .
21. **Schweiger, L.**, The Evolution of the Common Fisheries Policy: Governance of a Common-Pool Resource in the Context of European Integration, Working Paper Series, Institute for European Integration, Research Working Paper No. 07/2010, November 2010, pp. 10-13.
22. **TURKSTAT**, Data Base. State Statistical Institute, 2013.<http://www.Turkstat.gov.tr>

## **ВЗАИМОВРЪЗКАТА БВП-СТРАНОВИ РИСК В СВЕТОВНАТА ТЪРГОВСКА СИСТЕМА**

**Атанас Тодоров Атанасов**

*Катедра „Международни икономически отношения“*

*Икономически университет - Варна*

### **Въведение**

Взаимовръзката БВП-странови риск е широко дискутирана от икономисти и политици в контекста на световните търговски промени. Целта на настоящата статия е да изведе някои емпирични данни за съществуваща взаимовръзка между БВП гл./нас. и странови риск. На основата на пространствени данни от Наръчника за международен риск на страните за 2015г. (International Country Risk Guide 2015) изработваме иконометричен модел за възможни корелации. Приемаме за бедни страните с БВП на глава под 17669 USD и за богати страните с БВП на глава над 17669 USD. Тезата ни е, че съществува пряка зависимост между БВП гл./н. и странови риск. Приемаме определението за странови риск на Наръчника за международен риск на страните за 2015г., а именно че той е съвкупност от фактори сред които: правителствена стабилност, социо-икономически индикатори, инвестиционен профил, вътрешни и външни конфликти за страната, корупция, военно присъствие в политиката, религиозно напрежение, ред и законност, етнически конфликти, демократичен ред и качество на бюрократичната система. Страновият риск е комплексен показател, който е толкова по-нисък колкото повече се доближава до 100.

### **Методология на изследване**

За постигане целта на изследването ползваме минали отчетни данни, т.е. изключваме прогнозните. Данните за *БВП на глава от населението и страновия риск* са за 140 държави от "An Extract from International Country

*Risk Guide, Copyright, 1984-Present, The PRS Group, Inc.*”, според който страните са разделени по категории- богати и бедни, рискови и без рискови. От 70-те години на XX век, специалистите анализират богатите държави чрез икономически модели на международна зависимост (international-dependence models), които се основават на доминиране на институционална, политическа и икономическа устойчивост. Богатите държави са „център” за търговски съюзи, предприемачество, характеризират се с висок социален статус и доходи. Богатите държави насърчават отвореността на икономиката за търговия и преки чуждестранни инвестиции. (Вж Табл. 1)

Таблица 1. Богати страни за 2015 г. по БВП/гл. населението и странови

Държава	риск	
	БВП на глава от населението	Странови риск
Австралия	70302.96	78.00
Австрия	50136.17	78.00
Бахама	27803.92	75.75
Бахрейн	22689.95	70.75
Белгия	47836.70	74.00
Бруней	39245.51	85.00
Канада	52147.31	83.00
Кипър	25462.32	67.75
Чехия	19052.79	76.75
Дания	57772.01	80.50
Финландия	42787.98	77.25
Франция	44457.40	68.75
Германия	45725.79	83.00
Гърция	23347.98	64.25
Хонгконг	36054.43	81.00
Исландия	47177.96	79.00
Ирландия	49226.45	77.25
Израел	34283.23	73.00
Италия	32481.58	71.00
Япония	48077.38	79.50
Република Корея	25280.56	81.50
Кувейт	63857.12	81.50
Люксембург	135287.26	85.75
Малта	22552.25	74.00
Холандия	48761.49	79.50
Нова Зеландия	40120.32	82.00

Норвегия	100551.15	88.50
Оман	26459.39	81.00
Португалия	21112.97	71.75
Катар	137310.06	82.25
Саудитска Арабия	27087.55	78.75
Сингапур	58806.68	86.75
Словакия	19134.64	72.50
Словения	21607.06	67.75
Испания	32689.07	69.50
Швеция	54158.99	81.50
Швейцария	87580.73	89.75
Тайван	21042.82	83.00
ОАЕ	82464.10	82.75
Великобритания	41469.27	78.75
САЩ	51581.48	77.25

*Източник: An Extract from International Country Risk Guide, Copyright, 1984-Present, The PRS Group, Inc.*

Интересът към бедните държави нараства след Втората световна война. Липсата на модерни икономически структури (доминиращо селско стопанство) и бързия растеж на развитите държави е в основата на този интерес. Основно препятствие за бедните държави е ниското равнище на инвестиции, което ги превръща в „периферия“ на световното стопанство. (Вж Таблица 2)

*Таблица 2. Бедни страни за 2015 г. по БВП/гл. населението и странови риск*

Държава	БВП на гл./нас.	Странови риск	Държава	БВП на хл./нас.	Странови риск
Албания	4029.1738	65.00	Мадагаскар	508.9804	62.50
Алжир	6218.1131	67.25	Реп. Малави	449.3648	61.25
Ангола	6063.5084	65.50	Малайзия	11207.4461	78.50
Аржентина	10603.9535	66.00	Мали	763.4430	59.50
Армения	3781.1175	61.75	Мексико	11273.1548	68.50
Азербайджан	7925.1563	75.50	Молдова	2102.7501	61.50
Бангладеш	838.9006	64.00	Монголия	4996.8024	65.75
Беларус	5999.7769	57.25	Мароко	3361.1621	66.50
Боливия	2816.2802	73.50	Мозамбик	756.7872	55.75
Ботсвана	9717.6982	79.75	Мианмар	1353.1757	62.50
Бразилия	12780.1026	68.00	Намибия	6795.3351	76.00

България	7185.9206	68.75	Никарагуа	1945.5485	64.50
Б.Фасо	796.5298	62.00	Нигер	453.0822	54.50
Камерун	1320.3984	62.50	Нигерия	1720.4558	62.50
Чили	14909.8774	76.00	Пакистан	1269.5308	58.25
Китай	6862.7818	72.00	Панама	11087.5041	72.75
Колумбия	8568.1082	69.25	Папуа и Н. Гвинея	2495.0592	64.75
Конго	286.0574	56.00	Парагвай	4113.0042	69.75
Коста Рика	9811.6874	73.75	Перу	7498.1685	71.50
К. д'Ивоар	1290.0759	61.00	Филипини	3011.9901	72.25
Хърватия	12611.1663	67.25	Полша	14534.9522	74.50
Куба	7011.4957	66.00	Румъния	9565.9663	70.00
Дом.республика	6205.3588	71.50	Русия	14511.4611	64.50
Еквадор	5314.0759	64.00	Синегал	1133.3951	62.00
Египет	2740.3890	59.00	Сърбия	4101.0255	62.00
Е.Салвадор	3937.0465	65.25	Сиера Леоне	907.7449	61.50
Естония	17054.8903	67.75	Сомалия	302.0120	37.50
Етиопия	434.7928	59.25	ЮАР	8997.8786	67.25
Габон	12346.8312	69.75	Шри Ланка	3614.0491	63.50
Гамбия	723.7281	63.25	Судан	1408.0626	50.00
Гана	1828.7688	61.75	Суринам	10205.8728	72.00
Гватемала	3340.9806	66.75	Сирия	1586.2747	41.25
Гвинея	539.0108	50.50	Танзания	719.6594	62.25
Гвиана	3672.5231	62.00	Тайланд	5526.4414	67.00
Хаити	803.9996	60.75	Того	632.9072	59.00
Хондурас	2497.6794	65.25	Тр. и Тобаго	17464.9213	76.75
Унгария	13151.1461	71.25	Тунис	4601.0109	62.75
Индия	1819.7506	68.75	Турция	11000.7506	63.25
Индонезия	4315.7543	67.00	Уганда	633.2081	57.75
Иран	6608.0814	61.25	Украйна	3246.8565	54.00
Ирак	6519.2469	61.75	Уругвай	15837.0092	72.75
Ямайка	5465.9143	68.50	Венецуела	12336.2565	54.75
Йордания	4455.6889	65.00	Виетнам	1796.4777	69.00
Казахстан	13388.3760	71.75	Йемен	1307.3152	59.50
Кения	937.4260	64.00	Замбия	1737.0399	68.25
Корея	1037.6411	55.75	Зимбабве	737.7568	54.50
Латвия	13192.1707	67.50	Либерия	366.9672	49.25
Либия	10913.0368	62.75	Литва	14640.9965	74.50

Източник: *An Extract from International Country Risk Guide, Copyright, 1984-Present, The PRS Group, Inc.*

Рискът в световната търговска система се проявява при неясни регулации и сложни бюрократични процедури, които затрудняват предприемачите да развият бизнес в съответната страна. Световната търговска организация работи усилено в посока на ограничаване на риска в международната търговия чрез мониторинг на времето и разходите за търговия (risk-based inspection).<sup>1</sup> (Вж Таблица 3)

Таблица 3. Най-рискови страни в света за 2015г.

Държава	БВП на гл./нас.	Странови риск
Армения	3781.1175	61.75
Беларус	5999.7769	57.25
Буркина Фасо	796.5298	62.00
Конго	286.0574	56.00
Кот д'Ивоар	1290.0759	61.00
Египет	2740.3890	59.00
Етиопия	434.7928	59.25
Гана	1828.7688	61.75
Гвинея	539.0108	50.50
Гвиана	3672.5231	62.00
Хаити	803.9996	60.75
Иран	6608.0814	61.25
Ирак	6519.2469	61.75
Корея	1037.6411	55.75
Либерия	366.9672	49.25
Либия	8315.8823	59.25
Република Малави	449.3648	61.25
Мали	763.4430	59.50
Молдова	2102.7501	61.50
Мозамбик	756.7872	55.75
Нигер	453.0822	54.50
Пакистан	1269.5308	58.25
Синегал	1133.3951	62.00
Сърбия	4101.0255	62.00
Сиера Леоне	907.7449	61.50
Сомалия	302.0120	37.50
Судан	1408.0626	50.00
Сирия	1586.2747	41.25
Того	632.9072	59.00
Уганда	633.2081	57.75

<sup>1</sup> World Bank Group (2015) Doing business 2016-Measuring regulatory quality and efficiency, Flagship Report, pp. 4-349.

Украйна	3246.8565	54.00
Венецуела	12336.2565	54.75
Йемен	1307.3152	59.50
Зимбабве	737.7568	54.50

*Източник: An Extract from International Country Risk Guide, Copyright, 1984-Present, The PRS Group, Inc.*

Колкото по-малко проблемни фактори има дадена страна, толкова по-слаб е нейният странови риск. Така например страни като Канада и Германия са носители на много нисък странови риск, САЩ и Швейцария на нисък странови риск. (Вж Таблица 4)

*Таблица 4. Най-безрискови страни в света за 2015г.*

<b>Държава</b>	<b>БВП на гл./нас.</b>	<b>Странови риск</b>
Австралия	70302.961	78.00
Австрия	50136.174	78.00
Азербайджан	7925.156	75.50
Бахами	27803.918	75.75
Ботсвана	9717.698	79.75
Бруней	39245.506	85.00
Канада	52147.311	83.00
Чили	14909.877	76.00
Чехия	19052.789	76.75
Дания	57772.009	80.50
Финландия	42787.975	77.25
Германия	45725.786	83.00
Хонгконг	36054.434	81.00
Исландия	47177.962	79.00
Ирландия	49226.447	77.25
Япония	48077.380	79.50
Корея	25280.563	81.50
Кувейт	63857.117	81.50
Люксембург	135287.260	85.75
Малайзия	11207.446	78.50
Намибия	6795.335	76.00
Холандия	48761.495	79.50
Нова Зеландия	40120.320	82.00
Норвегия	100551.148	88.50
Оман	26459.395	81.00
Катар	137310.056	82.25
Саудитска Арабия	27087.551	78.75

Сингапур	58806.682	86.75
Швеция	54158.992	81.50
Швейцария	87580.735	89.75
Тайван	21042.823	83.00
Тринидад и Тобаго	17464.921	76.75
ОАЕ	82464.098	82.75
Великобритания	41469.272	78.75
САЩ	51581.477	77.25

*Източник: An Extract from International Country Risk Guide, Copyright, 1984-Present, The PRS Group, Inc.*

### Анализ на резултатите

На основа на представените данни от Таблицы 1-4, съставяме прост модел от вида:

$$БВП = a + b.РИСК + e$$

Тъй като работим с пространствени данни, формулирането на подобен модел е статистически коректно, тъй като не се сблъскваме с потенциалните проблеми с наличие на авторегресия и подобни, които са характерни за времевите данни. (Вж Листинг 1)

#### *Листинг 1. Моделиране на връзката риск/БВП гл./н.*

```
> summary(lm(v15[,1]~v15[,2]))
Call:
lm(formula = v15[, 1] ~ v15[, 2])
Residuals:
Min    1Q  Median    3Q   Max
-29223 -9881 -3496  7107 93681
Coefficients:
Estimate Std. Error t value Pr(>|t|)
(Intercept) -110619.9  11014.3 -10.04 <2e-16 ***
v15[, 2]    1875.4    159.6  11.75 <2e-16 ***
Signif. codes:  0 '***' 0.001 '**' 0.01 '*' 0.05 '.' 0.1 ' ' 1
Residual standard error: 17440 on 138 degrees of freedom
Multiple R-squared:  0.5002,    Adjusted R-squared:  0.4966
F-statistic: 138.1 on 1 and 138 DF, p-value: < 2.2e-16
```

*Източник: Авторът*



Резултатите еднозначно показват, че е налице *силна връзка между БВП гл./н. и странови риск* (Multiple R-squared: 0.5002, Adjusted R-squared: 0.4966). Моделът е адекватен (F-statistic: 138.1 on 1 and 138 DF, p-value: < 2.2e-16) и получените коефициенти са статистически значими (t-value 11.75, съответно p-value (>|t|) < 2e-16).

Проверяваме допълнително, дали тази връзка е по-силна при "бедните" или при "богатите" страни. Разделяме извадката на две, според размера на БВП, като вземаме предвид средната стойност на БВП на глава от населението - 17669 USD. Новите две извадки са: на "бедните страни" (БВП на глава под 17669 USD) и на "богатите страни" (БВП на глава над 17669 USD).

Сред "бедните" са 99 страни с БВП средно 5441 USD, а сред "богатите" - 41 страни с БВП средно 47195 USD. Разликата от един порядък (близо 9 пъти) е много показателна за съществуващото разделение "бедни" - "богати". При "риска" разликите са числово много по-малки - 64.42 (бедните) спрямо 78.04 (богатите). Получаваме за "бедните страни" следната зависимост. (Вж Листинг 2)

*Листинг 2. Връзка БВП гл./н. - риск за "бедните страни"*

```
> summary(lm(v15l[,1]~v15l[,2]))
Call:
lm(formula = v15l[, 1] ~ v15l[, 2])
Residuals:
Min    1Q  Median    3Q   Max
-6201.5 -2967.6 -989.1  2247.3 10703.4
Coefficients:
Estimate Std. Error t value Pr(>|t|)
(Intercept) -19931.03  3476.69 -5.733 1.12e-07 ***
v15l[, 2]   393.86    53.64  7.343 6.49e-11 ***
Signif. codes:  0 '***' 0.001 '**' 0.01 '*' 0.05 '.' 0.1 ' ' 1
Residual standard error: 3846 on 97 degrees of freedom
Multiple R-squared:  0.3573,    Adjusted R-squared:  0.3507
F-statistic: 53.92 on 1 and 97 DF,  p-value: 6.485e-11
> summary(v15l)
GDP15      Risk15
```

Min. : 286.1	Min. :37.50
1st Qu.: 1298.7	1st Qu.:61.25
Median : 4029.2	Median :64.50
Mean : 5441.2	Mean :64.42
3rd Qu.: 8783.0	3rd Qu.:68.75
Max. :17464.9	Max. :79.75

*Източник: Авторът*

Изглежда връзката БВП-риск при бедните страни е налице, но като цяло е малко по-слаба (R-squared 0.3507, което е по-малко от 0.4966, получено за света като цяло). Така или иначе, наличието на връзката БВП-риск не подлежи на съмнение. (Вж Листинг 3)

*Листинг 3. Връзка БВП - риск за "богатите страни"*

```
> summary(lm(v15h[,1]~v15h[,2]))
Call:
lm(formula = v15h[, 1] ~ v15h[, 2])
Residuals:
Min   1Q Median   3Q   Max
-39691 -13153 -2425  7215 78622
Coefficients:
            Estimate Std. Error t value Pr(>|t|)
(Intercept) -165679.2   47608.7  -3.480  0.00125 **
v15h[, 2]    2727.9     608.3   4.484 6.28e-05 ***
---
Signif. codes:  0 '***' 0.001 '**' 0.01 '*' 0.05 '.' 0.1 ' ' 1
Residual standard error: 22980 on 39 degrees of freedom
Multiple R-squared:  0.3402,    Adjusted R-squared:  0.3233
F-statistic: 20.11 on 1 and 39 DF, p-value: 6.28e-05
> summary(v15h)
            GDP15      Risk15
Min.   :19053  Min.   :64.25
1st Qu.: 26459  1st Qu.:74.00
Median : 42788  Median :78.75
Mean   : 47195  Mean   :78.04
3rd Qu.: 52147  3rd Qu.:82.00
Max.   :137310  Max.   :89.75
```

*Източник: Авторът*

И при "богатите страни" наличието на връзката БВП-риск не може да бъде отхвърлено. Интересно е, че тази връзка е малко по-слаба, отколкото при бедните страни и при света като цяло (R-squared 0.3233, което е малко от 0.3507 и съответно 0.4966, за бедните страни и за света като цяло).

Да видим как изглежда връзката при "най-рисковите" и "най-безрисковите" страни. Отново правим две подизвадки - "най-рискови страни" (вземаме първия квантил по риска, стойности до 62.19, променлива `vr15r1`, 35 страни) и "най-безрискови страни" (вземаме третия квантил по риска, стойности над 74.75, променлива `vr15r3`, 35 страни). (Вж Листинг 4)

*Листинг 4. Връзка БВП-риск според стойността на страновия риск*

```
>summary(lm(vr15r1[,1]~vr15r1[,2]))
Call:
lm(formula = vr15r1[, 1] ~ vr15r1[, 2])
Residuals:
Min    1Q  Median    3Q   Max
-2134.9 -1686.3 -1143.8  777.3 10246.4
Coefficients:
Estimate Std. Error t value Pr(>|t|)
(Intercept) -2074.82  4653.94 -0.446  0.659
vr15r1[, 2]  76.07   80.90  0.940  0.354
Residual standard error: 2717 on 33 degrees of freedom
Multiple R-squared: 0.02609, Adjusted R-squared: -0.003424
F-statistic: 0.884 on 1 and 33 DF, p-value: 0.3539
> summary(lm(vr15r3[,1]~vr15r3[,2]))
Call:
lm(formula = vr15r3[, 1] ~ vr15r3[, 2])
Residuals:
Min    1Q  Median    3Q   Max
-39601 -15066 -8411  10943  80648
Coefficients:
Estimate Std. Error t value Pr(>|t|)
(Intercept) -379988  97560 -3.895 0.000453 ***
vr15r3[, 2]  5309   1211  4.384 0.000112 ***
---
Signif. codes:  0 '***' 0.001 '**' 0.01 '*' 0.05 '.' 0.1 ' ' 1
Residual standard error: 25530 on 33 degrees of freedom
Multiple R-squared: 0.3681, Adjusted R-squared: 0.3489
F-statistic: 19.22 on 1 and 33 DF, p-value: 0.0001118
```

*Източник: Авторът*

Получените резултати показват, че при "най-рискските" страни не може да се открие връзка БВП-риск (моделът е неадекватен, F-statistic: 0.884 on 1 and 33 DF, p-value: 0.3539). Възможно е този резултат да се дължи на наличието на няколко екстремни стойности (outliers) – в групата с най-високи стойности на БВП са Венецуела, Иран, Ирак и Либия с БВП над 6500 USD, при средно 2279 USD.

При "най-нискорискските" страни обаче връзката е налице и силата ѝ е сходна с полученото при анализа на "богатите" страни (Multiple R-squared: 0.3681, Adjusted R squared: 0.3489, F-statistic: 19.22 on 1 and 33 DF, p-value: 0.0001118, коефициентите са статистически значими). Изследване на Yu (2010) също потвърждава подобна връзка.<sup>2</sup> Авторът счита, че демократичните държави са по-нискорискови, при тях институциите спазват правилата на закона, с което се подобрява търговията между страните. В допълнение се посочва, че за периода 1982-1997г. качеството на институциите в демократичните държави се е повишило с 18.9 % (по данни на International Country Risk Guide). Тези страни имат по-висок БВП, засилен икономически растеж, по-добре развита пазарна система. Налице е и значителна корелация между демократичното устройство и институционалното качество (corr.= 0.56) и тези по-нискорискови държави търгуват поне с 3-4% повече, благодарение на търговската либерализация и наличието на преференциални търговски споразумения.

### **Заклучение**

Направеният анализ потвърждава наличието на взаимовръзка между БВП/гл.н. и странови риск. По-високият БВП на глава от население е свързан с по-нисък странови риск. Респективно увеличеният странови риск се обуславя от забавен икономически растеж и нестабилни политически условия. Резултатите ни кореспондират с изследване на Levchenko (2004) което показва, че богатите индустриализирани страни имат различни сравнителни предимства, респективно са подложени на различни

---

<sup>2</sup> Yu, M. (2010) "Trade, democracy, and the gravity equation", Journal of development Economics, vol. 91, pp. 289-300.

институционални рискове спрямо по-бедните, слабо индустриализирани страни.<sup>3</sup> Богатите икономики инвестират предимно в човешкия потенциал и създаването на нови работни места, докато по-бедните икономики съсредоточават усилията си върху привличането на чужди инвестиции и капитали. Следователно богатите икономики стават още по-продуктивни, минимизират рисковете по организация на продуктите и финансовите си пазари, с което повишават качеството на своите институции, прилагащи механизмите на търговска либерализация.

---

<sup>3</sup> Анализът е по поръчка на МВФ и тества два основни подхода за ползите от търговия: този на Рикардо и на Гросман-Харт-Мур (Grossman-Hart-Moore) за 117 държави в 389 индустриални сектора. Вж по-подробно: Levchenko, A.A. (2004) "Institutional quality and International trade", IMF Working paper 04/231, pp. 2-47.

**АУТСОРСИНГ НА БИЗНЕС ПРОЦЕСИ – РИСК ОТ ЗАНИЖЕН  
КОНТРОЛ ИЛИ ВЪЗМОЖНОСТ ЗА ПОВИШЕНО КАЧЕСТВО:  
КЛАСИФИКАЦИЯ НА ВЪЗМОЖНОСТИТЕ И  
ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВАТА**

**Десислава Тошкова Георгиева**

*Катедра „Международни икономически отношения“*

*Икономически университет - Варна*

**Увод**

През последното десетилетие аутсорсингът се превърна във важно бизнес средство. Той представлява договореност, при която една организация предоставя на друга организация услуги, които изначално биха могли или са били осъществявани вътрешно. Може да се спечели конкурентно предимство, ако продуктите или услугите се осъществяват по-ефективно и по-ефикасно от външен доставчик на услуги (продукти или дейности).

Все повече и повече големи и малки компании се насочват към аутсорсинг като метод за растеж или стратегия за с цел контролиране на режимни разходи, ограничаване на ведомостите и по-добър достъп до външни за организацията знания. Аутсорсингът може да осигури на компаниите ефективно и ефикасно използване на ресурсите чрез усвояване и прилагане на най-добри практики и да подобрят собствените си бизнес процеси, да навлязат или да създадат нови пазари. Аутсорсингът на бизнес процеси, предоставен от външни доставчици, предоставя на предприятията, възползващи се от тази стратегия, обширни компетенции и ресурси от световна класа, с които да посрещнат и надминат изискванията на вътрешните за организацията и, още по-важно, външните потребители. Кооперирането с установен лидер доставчик на услуги (бизнес процеси)

може да предложи достъп до нови технологии, познания, интелектуални и други материални ресурси, които клиентът може да не притежава.

### **Нива, типове и движещи сили на аутсорсинга**

Има три нива на аутсорсинг- тактически, стратегически и трансформиращ.

*Тактически аутсорсинг* се използва от компании, за да определят и разрешат специфични проблеми. Фирмата постоянно е „в проблеми“ и аутсорсингът се явява незабавен подход за тяхното адресиране. Редовните проблеми са следните: липса на финансови ресурси, недостатъчни вътрешни управленски качества, липса на талант, желание за съкращения и т. н. тактическият аутсорсинг е тип традиционен аутсорсинг и взема предвид контрол на разходите и решение за производство или снабдяване. Резултатите от тактическия аутсорсинг са очевидни предимства като парични спестявания, вливане на средства от продажба на активи и т. н.

Аутсорсинг дейността се превръща в *стратегическа*, когато е адаптирана към дългосрочните корпоративни или бизнес стратегии на организацията и когато предимствата от аутсорсинга следва да нарастват. Стратегическият аутсорсинг е приложим за предприятието и неговите бъдещи основни способности, организационна структура/ архитектура, разходи, бизнес ефективност и конкурентна позиция.

*Трансформационен аутсорсинг* се дефинира като дългосрочна връзка, посредством която доставчикът на услуги помага на клиента за стимулиране на продължителна бизнес промяна успоредно с постигането на оперативна ефективност. Това ниво на аутсорсинг е възникваща практика , където организациите търсят външна помощ по някои фундаментални причини - да окуражат бърза организационна промяна, имплементиране на нови стратегии и прекрояване границите на компанията.

Трансформационният аутсорсинг дава възможност за усвояване на нови компетенции директно на управляващите компанията, които имат и

ценят тези подобна възможност. По този начин аутсорсинг партньорът доставчик предоставя управленски екип, който има опит в сферата, в която организацията търсеца промяна има нужда да се развива. Освен това мениджърският екип е упълномощен от аутсорсинг процеса да имплементира практиките, които носят със себе си.<sup>1</sup>

Множество изследвания анализират движещите сили за аутсорсинг. Докато множество от тях са уникални за конкретните компании и индустрии, то има и такива общи ключови фактори, които мотивират фирми от различни индустрии да вземат решение за аутсорсване. Тези фактори могат най-общо да се категоризират като икономически, стратегически и външни фактори на околната среда.

Аутсорсингът има три ясни вида, тъй като изначално е създаден: а) производствен аутсорсинг, б) аутсорсинг на информационни технологии (ИТ) и в) аутсорсинг на бизнес процеси (АБП/ ВРО).<sup>2</sup>

*Производственият аутсорсинг*, който се превърна в стратегически важен, се свързва с процесите на определяне кои от разнообразните производствени дейности следва да бъдат изнесени към външен доставчик на услуги. Същността на производствения аутсорсинг се състои в употребата на производствени мощности на различни фирми вместо собствени вътрешни производствени инсталации или осъществяването на производствени инвестиции.

Арон и Синг разглеждат *ИТ аутсорсинга* като „значителен принос на външни доставчици по отношение на физически или човешки ресурси, свързани с цялата или специфични компоненти на ИТ инфраструктурата в организацията-потребител.“ Разграничават няколко основни типа ползи: конвертиране и трансформация на данни, основно обслужване на потребители, решаване на мащабен проблем, експертна намеса.<sup>3</sup>

---

<sup>1</sup> Click, R. Duening, T., Business process outsourcing. The competitive advantage, John Wiley & Sons, Inc., 2005, стр. 24.

<sup>2</sup> Click, R. Duening, T., Business process outsourcing. The competitive advantage, John Wiley & Sons, Inc., 2005. Стр. 34.

<sup>3</sup> Aron, R., & Singh, J. (n.d). IT enabled strategic outsourcing: knowledge intensive firms, information work and the extended organizational form. Wharton School Publishing., 2005, стр. 8.



Най-новият вид *аутсорсинг* е този на *бизнес процеси* – АБП, в който доставчикът на услуги поема отговорност за целия бизнес процес. Този тип аутсорсинг помага за популяризиране концепцията на аутсорсинга отвъд индустриалните граници.

### **Аутсорсинг на бизнес процеси**

Бизнес процес е пълен, динамично координиран набор от дейности или логически свързани задачи, които трябва да се извършат, за да се осигури полза за вътрешни или външни потребители или за да се постигнат други стратегически цели. По-просто казано, аутсорсингът на бизнес процеси (АБП) се определя като движението на бизнес процеси от организацията към външни доставчици на услуги. АБП е делегирането на (обикновено периферни, не основни) бизнес процеси към външен доставчик на услуги, който владее, администрира и управлява този процес. По-конкретно, АБП предполага сключване на договор с един или повече доставчици на АБП услуги с цел осигуряване на пълно изпълнение на бизнес процесите.<sup>4</sup> Аутсорсинг на бизнес процеси (АБП) възниква, когато една организация се *обръща* към друга външна компания за изпълнението на определен комплекс от дейности.

### **Проблеми и рискове за компанията-клиент**

Наред с множеството предимства и ползи от аутсорсинга на бизнес процеси при неправилно управление на отношенията с организацията-доставчик могат да възникнат редица опасности и усложнения.

1) Рискът от развиване на зависимост е един от най-често разглежданите, като негов причинител може да бъде грешка при изнасянето на пазар с ограничено предлагане. В съвременното на АБП-пазар това по-скоро отразява ситуация на монополизиран пазар от гледна точка на характеристиките на изискваното качество, график, разходи, обем и географска зона. В крайна сметка клиентът може да осъзнае, че няма по-добър доставчик на услугата при желаните стандарти.

---

<sup>4</sup> Click, R. Duening, T., Business process outsourcing. The competitive advantage, John Wiley & Sons, Inc., 2005. Стр. 36.

Друг по-сериозен фактор за зависимост от АБП-доставчика реферира към невъзможността за предоговаряне на изтекъл или изтичащ АБП-договор. При изначалното вземане на решение за аутсорсване, компанията-възложител може да сключи добра сделка при сравнително добри конкурентен условия. С изтичането на договора доставчикът усвоява специфична информация и познания за услугата и допълващите системи, които му позволяват да оптимизира ефективността и производителността. При изтичането на договора, износителят е малко вероятно да успее да открие конкурентна оферта, която да надделее над новата, специално-разработена оферта от стария доставчик в комбинация с вече направените инвестиции до този момент. Това поставя компанията-изпълнител в изгодна за преговори позиция.<sup>5</sup> За да бъдат осъществявани ефективно, много бизнес процеси изискват мащабни специфични бизнес или технически познания.

Трансферирането на знание и ноу-хау към доставчик на услуги отнема както време и усилия, но и поставя на риск конфиденциалността на фирмените познания. Понякога проблемът може да произтече и от размиване на границата между приноса на АБП-доставчика и постиженията на АБП-клиента. Преговарянето за права на интелектуална собственост е особено критична ситуация.<sup>6</sup>

2) Риск за социалните отношения. Опортюнистично поведение от страна на АБП-изпълнителя, както и дезинтеграцията на организационната култура са рискове, които могат да възникнат при ерозиране на социалния контакт. Наред с финансовия резултат, една организация има изключително отговорната социална функция да поддържа чувство на принадлежност, признателност, отговорност, свобода, подкрепа, контрол, членство, сигурност. Имплементирането и експлоатирането на нови форми на оптимизиране на работната ръка като: почасови заетост, временни договори и назначения, краткосрочни ангажименти, оказват своето

---

<sup>5</sup> Zika, J., Selected theoretical aspects of business process outsourcing, Harvard University, 2004, стр. 9.

<sup>6</sup> Click, R. Duening, T., Business process outsourcing. The competitive advantage, John Wiley & Sons, Inc., 2005. Стр. 190.

негативно влияние върху способността на общността да се социализира, да се сближава.<sup>7</sup>

Към тази категория проблеми могат да се отнесат и липсата на доверие между колегите, културните различия, комуникацията и координацията. Нерядко срещана ситуация е външният за АБП-клиента персонал да бъде пряко и косвено „саботиран“ от вътрешния персонал. Чувствайки заплахата за работните си места колеги от вътрешните отдели с натрупан многогодишен опит отправят критика към продуктивността, изпълнението и качеството на доставяната услуга от външно-назначените колеги. В ранен етап на АБП подобно явление е критично за стабилността и дългосрочността на договорните отношения.

Културните различия и чисто оперативни проблеми от културно естество могат да бъдат елиминирани с организирането на адаптирани обучения (културно адаптирано обучение, езиков тренинг, тренинг за живота и културата в съответната страна).<sup>8</sup>

Трудност, която е на границата между развиването на зависимост от АБП-доставчика и риска от социалнокултурно напрежение, има при вземане на решение относно колко точно и каква информация да се разкрие пред доставчика, така че той да е в състояние да достави услугата в най-добрия възможен вариант и същевременно клиентът да запази своята автономност и конфиденциалност.

3) Друга група проблеми обхваща управлението на бизнес процеса. Би могло да бъде трудно да се упражнява контрол върху качеството и планирането, освен ако не са утвърдени подходящи механизми за тяхното осъществяване. Рискът произтича от липсата на конкретика или необходимостта от напасване разбирането и очакванията на двете страни в АБП относно колко бързо, точно и с каква производителност могат да се имплементират конкретни промени в бизнес процеса.<sup>9</sup>

---

<sup>7</sup> Ibrahim, S., Mahmoud, A., Business Process Outsourcing; Performance Measurement for Call Center Services. Стр. 4.

<sup>8</sup> Click, R. Duening, T., Business process outsourcing. The competitive advantage, John Wiley & Sons, Inc., 2005. Стр. 186.

<sup>9</sup> Perunović, Z., Pedersen, J., Outsourcing Process and Theories, 2007. Стр. 13.

За елиминирането на изброените рискове изключително важен е подходът за идентифициране и избор на правилния аутсорсинг партньор. Тази задача включва 8 стъпки според:<sup>10</sup>

1. назначаване екип по селекцията на доставчик на услуги,
2. установяване на квалификациите,
3. разработване на изчерпателен списък,
4. разпространение на искането за информация,
5. разпространение на искането за представяне на предложения (оферти),
6. оценка на предложенията,
7. изготвяне на кратък списък, и
8. избор на доставчик на услуги.

#### **Компетенции на АБП клиента и доставчика**

Анализът и изпълнението на АБП проект се основават на факта, че АБП е социално-техническо явление. Това означава, че добре изпълнена аутсорсинг проект трябва да включва и двата вида социални и технически ресурси на организацията. АБП въздейства трансформиращо на организацията и изисква внимание към социалните и човешки въздействия, които съпътстват трансформацията на бизнеса. В същото време, един от основните фактори за АБП е наборът от технологии, които са възникнали, за да свържат света в глобална комуникационна мрежа. Като социално-техническо явление, ефективното управление на АБП изисква разнообразен набор от умения, които вероятно не присъстват в нито един индивид.

Найду и Невил<sup>11</sup> посочват, че *компетентността на АБП доставчик на услуги* в управлението на бизнес процеси, компетентност в областта на технологиите и други компетенции са много важни за успеха или провала на АБП проекта. Съответно, управленските качества формират друга важна

---

<sup>10</sup> Click, R. Duening, T., Business process outsourcing. The competitive advantage, John Wiley & Sons, Inc., 2005. Стр.94.

<sup>11</sup> Naidoo, R., Neville, M., Call centres / business process outsourcing (BPOs) first paper, стр. 15.

променлива, която определя успеха или провала на АБП проекта (или резултата от АБП). Въпреки факта, че *доставчиците на АБП услуги* все още се концентрират върху нивото на техните продукти или услуги, АБП клиентите са все по-заинтересовани от компетенциите на доставчиците на услуги, например - "достъпност" на доставчика на услуги, ефективно предоставяне на решение и експертиза в бизнеса на клиента.<sup>12</sup>

В инициативата за АБП две компетенции са най-важни за АБП клиента - компетентността за управление на бизнес процеси и компетентност за управление на аутсорсинг.

*Компетентността за управление на бизнес процеси* е в основата на АБП-проекта, това е реалната загриженост към организацията на клиента. За *организацията на клиента* компетенциите за управление на бизнес процеси включват: познаване на процесите, определяне на рамката на изпълнението на бизнес процесите в предприятието и оценка на изпълнението на процеса.

*Познания за процеса.* Бизнес процесът може да се разглежда като комплексен обект, който има определена структура, така че може да се диференцира на: а) елементи на процеса, б) дейности в рамките на един процес, и в) задачи или операции в рамките на определена дейност. Всеки процес може да се определя от следните: а) гранични точки на процеса, б) превръщането на вложените ресурси в резултати в рамките на процеса, в) обратна връзка и г) повтарящ се характер на процеса.<sup>13</sup>

*Рамка на изпълнение на бизнес процес.* Концептуалната *рамка* на бизнес процес изисква определянето на различни измерения на ефективността на бизнес процесите, като например:<sup>14</sup> 1) вложими ресурси и резултати от процесите и дейностите в рамките на процеса, 2) качествени характеристики на изпълнението на процеса (надеждност, безопасност, дълготрайност, статистическа стабилност), 3) количествени характеристики на изпълнението на процеса (обем, обхват на дейностите,

<sup>12</sup> Naidoo, R., Neville, M., Call centres / business process outsourcing (BPOs) first paper, стр. 34.

<sup>13</sup> Jemielniak, D. I Kosatkiewich, J., Management Practices in High-Tech Environments, 2008, стр. 172.

<sup>14</sup> Ibrahim, S., Mahmoud, A., Business Process Outsourcing; Performance Measurement for Call Center Services. Стр 4.

обхват от услуги, верига на стойността), 4) времеви характеристики (бързина на изпълнение на дейностите, време за обработка, продължителност на изпълнение на операциите), 5) стойностни характеристики (разходи за дейности, производствена цена, 6) характеристики на адаптивност (гъвкавост) на процеса и неговите дейности, 7) ефективността на процеса, 8) производителност на процесите, както и производителност на дейности, провеждани в рамките на този процес.<sup>15</sup>

*Оценка на изпълнението на процеса.* Последната и най-критична компетентност за клиента е способността да се оцени процес, функциониращ на желаното ниво на производителност, за да осигури ползите, които той е предназначен да даде. В случай, че това не се случи, много малко вероятно е клиентът да получи очакваните ползи от бизнеса, когато процесът е възложен на доставчик и работи при много по-високо ниво на производителност. Накратко, процесът, който предстои да бъде изнесен, трябва официално да успее да постигне заложените бизнес цели, преди той да бъде изнесен за постигане на подобрени бизнес ползи. От друга страна, за доставчика на услуги компетенциите за управление на процеса предполагат много по-важна роля, тъй като те формират самата основа на предоставяне на услугите.

б. За доставчика на услуги най-критичните компетенции за управление на бизнес процеса (УБП) са управление на прехода и управление на изпълнението на процеса.<sup>16</sup>

*Прехода на процеса* или движението му се отнася до изместването на вътрешната версия на процеса от терена на клиента на терена на доставчика на услуги при запазване на общоприетата при за аутсорсване форма. Това на пръв поглед просто движение на процеса е много сложно в действителност, и редовно се оказва, че дори някои от най-опитните доставчици допускат грешки в него, поне в началото. Неговата сложност

<sup>15</sup> Li, H., Meissner, J., Improving Quality in Business process Outsourcing through Technology., стр. 8.

<sup>16</sup> Rantakari, L., Governance in business process outsourcing: case study on call center outsourcing, Aalto university school of economics, 2009, стр. 41.

произлиза от следните косвени дейности: усвояване на знания за процеса, ако процесът-кандидат е неуправляван в организацията на клиента; подобряване на процеса-кандидат, така че неговото изпълнение да бъде доведено до установените нива; и да имплементира тази подобрена версия на процеса на терена на доставчика при метода на проба-грешка, така че той да може да премине демонстрационния тест.

*Управление на изпълнението на процеса* като компетентност се отнася до способността на подобряване дейността на аутсорсинг процеса до договореното ниво или дори по-добре. Мерките за изпълнение, които трябва да бъдат управлявани, влизат в три категории: характеристика на разходите по процеса, характеристика на крайния продукт/услуга и характеристика на резултата от извършения процес.<sup>17</sup>

### **АБП управление на взаимоотношенията**

АБП *управление на взаимоотношенията* е предизвикателство както за АБП клиента, така и за доставчика на услуги. За разлика от конвенционалната връзка купувач-доставчик, АБП-отношението трябва да бъде изрядно организирани от началото на проекта ВРО със стратегически намерения. Много често АБП-инициатива се концентрира върху използваната договорна рамка, за да се формализира споразумението за АБП. Договорната рамка не винаги съумява адекватно да обхване подбудите на организациите, нито ефективно да координира дейностите им. Управлението на взаимоотношенията включва четири изключително важни характеристики: дълбочина и обхват на отношенията, избор на използвани активи и приета бизнес култура.<sup>18</sup>

В много проучвания биват разграничени четири нива на зрелост на АБП-отношенията: а) тип доставчик - клиент; б) тип разширен доставчик - клиент; в) партньорски отношения; и г) отношения със стратегически партньор.<sup>19</sup>

<sup>17</sup> Naidoo, R., Neville, M., Call centres / business process outsourcing (BPOs) first paper., стр. 15.

<sup>18</sup> Naidoo, R., Neville, M., Call centres / business process outsourcing (BPOs) first paper., стр. 19.

<sup>19</sup> Rantakari, L., Governance in business process outsourcing: case study on call center outsourcing, Aalto university school of economics, 2009., стр. 45.

Връзката *доставчик – клиент* най-общо се описва при наличието на доставчик, предлагащ стратегия за „разходи плюс“. Отношенията *разширен доставчик - клиент* представлява доставяне на услуги в пълен размер, навреме и съответни на спецификациите. Тя включва постигане и обслужване аутсорсинг-изискванията чрез намаляване на разходите и инициативи за добавяне на стойност, като например подобрени услуги, максимално бърза реакция и др. *Партньорските отношения* се характеризират с висока зависимост на клиента от качеството, последователността, и надеждността на външните умения и услуги, за да се гарантира, че клиентът отговаря на собствени си бизнес изисквания. *Стратегическата партньорска връзка*, която е най-високото ниво на зрялост на отношенията, представлява ситуация, в която всички взаимодействащи си страни "печелят", както и споделената визия, стратегии и обмен на информация между клиента и доставчика на услуги.

### **Имплементация на АБП**

Решението за имплементация на аутсорсинг на бизнес процеси за всяка фирма има дълбоки рискове и последствия. В същото време тези последици от процеса на вземане на решение не следва да водят до колапс-има твърде много вероятни ползи. Важно е за вземащите решението да оценят, че предприемането на АБП е стратегическо действие, което изисква сериозна подготовка.

Най-ефективният начин да се реализира АБП е да се използва системен подход, който намалява рисковете. Възможно е да се разработят и препоръчат четири фази за анализ и избор на АБП инициатива. Тези фази са предназначени за интегриране и да приведат процеса на вземане на решения в съответствие с дългосрочни организационни стратегически цели и краткосрочни организационни нужди. Всяка фаза е проектирана, за да помогне на организациите да обвържат вземаното решение с цялостната организационна стратегия.<sup>20</sup> Проект за АБП има следните фази или стъпки:

---

<sup>20</sup> Mahnke, V., Overby, M., Vang, J., Strategic it-outsourcing: what do we know and need to know? 2013, str. 4.



- Създаване на екип за аутсорсинг на бизнес процесите;
- Провеждане на анализ на характеристиките на бизнес процесите;
- Определяне на възможностите за АБП;
- Да се разработи и представи плана за АБП.

Въпреки, че тези стъпки изглеждат прозрачни, много организации пренебрегват възможностите или не разбират истинската стойност и рисковете от прескачане на стъпки в анализа. Една организация може да стигне до фаза на объркване, ако използва несистемен подход.<sup>21</sup>

Създаване на аутсорсинг екип на бизнес процеси при прилагането на мултидисциплинарен характер на АБП-проекта изисква богат набор от различни компетенции за управление на процеса с цел постигане на ефективност. Задача на АБП-екипа е изготви адекватна оценка на възможността за аутсорсинг. В най-общия случай този екип следва да функционира под директното ръководство на създателя / отговорното за процеса лице, тъй като тази инициатива цели повишаване на продуктивността и гарантира създаването на добавена стойност при осъществяване на процеса отвъд границите на организацията. Този екип следва да наброява не повече от десет индивида, които представляват обхвата на съществуващия процес вътре в организацията и притежават умения за адаптиране и промяна на процеса, натрупани при минали обстоятелства.<sup>22</sup>

Тяхно основно задължение е да анализират критичните компоненти на всяка АБП инициатива. Това предполага изследване, планиране, категоризиране на вътрешни бизнес процеси. Целта на тази задача е осъзнаването на това как тече работния процес в рамките на организацията-клиент, както и ангажирането на множество специалисти. Добрият анализ предполага откриването на препятствия от всякакъв вид, както и идентифицирането на неефективни процедури залегнали в организацията-клиент. На базата на натрупаното детайлно познание за

---

<sup>21</sup> Click, R. Duening, T., Business process outsourcing. The competitive advantage, John Wiley & Sons, Inc., 2005., стр. 65.

<sup>22</sup> Click, R. Duening, T., Business process outsourcing. The competitive advantage, John Wiley & Sons, Inc., 2005. Стр. 51.

процеса се полага определянето на възможности за аутсорсинг на бизнес процес. Селектирането и подбора на конкретен и пълен процес за външно възлагане следва да се вземат предвид следните фактори: очаквания (за спестяване на разходи, отличително качество на доставяната услуга, фокусиране върху основната дейност, гъвкавост), риск (сигурност на базата данни, загубата на управленски контрол, морални проблеми), и външната среда (качеството на изпълнение на АБП-доставчика, зрелост на пазара, аутсорсинг решения на други компании). Вземайки предвид горните категории, в крайна сметка следва да се изготви план за аутсорсинг на бизнес процеси. Бизнес планът включва директни препоръки спрямо тези, които ще вземат крайното решение, относно кои процеси биха могли да бъдат възложени на външен изпълнител. Този план изисква разписването на методологията за аутсорсване, както и източниците на експертно мнение, инструментариума и оригиналните източници на данни. Важен компонент на бизнес плана е препоръчителният модел за осъществяването на плавен преход и трансфер на знания, както и всички цели следва да бъдат подробно разписани.

### **Заклучение**

Наред с множеството предимства и ползи от аутсорсинга на бизнес процеси, налице са и редица рискове. Имплементирането на ефективна стратегия е есенциално за успешен аутсорсинг, както и адекватна оценка на рисковете и максимално оползотворяване на възможностите. Вземайки предвид всички ключови фактори и основавайки се на детайлна база от данни, изготвянето на АБП план изчерпва всички възможни сценарии, както и подчертава препоръките от страна на посветения екип за плавното осъществяване на аутсорсинг на бизнес процес като част от конкурентната стратегия на организация, базирана на основните ѝ компетенции, както и предлага концептуален модел за осъществяването на тази инициатива. Така наречената декларация за работа (statement of work), която представлява основен реквизит на договорната рамка между АБП-клиента и АБП-

доставчика, съдържа всички параметри и очаквания за осъществяване на услугата и на практика се основава на наблюденията и резултатите от анализа на посветения екип.

#### БИБЛИОГРАФСКА СПРАВКА

1. Aron, R., & Singh, J. (n.d). *IT enabled strategic outsourcing: knowledge intensive firms, information work and the extended organizational form*. Wharton School Publishing., 2005, <http://d1c25a6gwz7q5e.cloudfront.net/papers/1071.pdf>
2. Click, R. Duening, T., *Business process outsourcing. The competitive advantage*, John Wiley & Sons, Inc., 2005.
3. Deloitte, *The Outsourcing Handbook. A guide to outsourcing.*, 2013
4. Griffiths, D., *The Theory and Practice of Outsourcing*, 1998.
5. Halvey, J. and Melby, B., *Business Process Outsourcing, Process, Strategies, and Contracts*, Second Edition, John Wiley & Sons, 2007
6. Ibrahim, S., Mahmoud, A., *Business Process Outsourcing; Performance Measurement for Call Center Services*.
7. Jemielniak, D. I Kosatkiewich, J., *Management Practicies in High-Tech Environments*, 2008, <https://books.google.bg/books?id=qR-fqFaChYC&printsec=frontcover&hl=bg#v=onepage&q&f=false>
8. Li, H., Meissner, J., *Improving Quality in Business process Outsourcing through Technology*.
9. Mahnke, V., Overby, M., Vang, J., *Strategic it-outsourcing: what do we know and need to know?* 2013.
10. McTernan, D., *Outsourcing in the financial services industry: A study of outsourcing strategies and their effects on performance, reputation and on relationships*, National College of Ireland, 2015
11. Naidoo, R., Neville, M., *Call centres / business process outsourcing (BPOs) first paper*.
12. Perunović, Z., Pedersen, J., *Outsourcing Process and Theories*, 2007.

13. Rantakari, L., *Governance in business process outsourcing: case study on call center outsourcing*, Aalto university school of economics, 2009.
14. Zika, J., *Selected theoretical aspects of business process outsourcing*, Harvard University, 2004.

---

**РЕГИОНАЛЕН СРАВНИТЕЛЕН АНАЛИЗ НА ФОНДОВИТЕ БОРСИ  
В БЪЛГАРИЯ И РУМЪНИЯ – ПАРАМЕТРИ НА  
ПОСТКРИЗИСНОТО ВЪЗСТАНОВЯВАНЕ В  
ЕВРОИНТЕГРАЦИОННА СРЕДА**

**Мария Младенова Младенова**

*Катедра „Финанси и кредит“*

*Стопанска академия “Димитър А. Ценов” - Свищов*

Фондовите борси, като регулиран пазар за търговия на финансови инструменти, отразяват специфичните особености на държавите, на които принадлежат. Борсите на по-големите държави могат да се определят като борси от отворен тип, т.е търговия с много на брой публични дружества, много инвестиционни посредници, международни партньори. Финансовите системи по света може да се разделят на две големи групи според вида на водещия инвестиционен посредник: Англосаксонски и континентално европейски модел (или банково и пазарно-базирани модели). „Разклонението” на финансовата система на две части следва хронологията на развитието на света и налагането на либерализация. Те са продиктувани от: бързото разпространение на информацията; наличие на технически средства, които да помагат при решаването на глобални проблеми; нужда от повече знание и начин за интегриране на наученото в конкретната действителност; развитие на нови направления за инвестиране на натрупаните средства; свободно движение на хора извън границите на родината и др. Самата либерализация се състои не в липса на ясни правила и закони, а по-скоро в интегрирането на тези изисквания спрямо нуждата на индивидите. Законите се подчиняват и служат на хората, като по този начин улесняват живота и дейността им. Появата на нови технически средства позволява на инвеститорите да излязат извън обсега на националния пазар чрез използване на електронните системи за търговия. Банките отварят

свои клонове в други държави. Тези процеси се развиват с по-бързи темпове в Америка и по-бавно в континентална Европа.

В Европа са създават множество обединения<sup>1</sup> в областта на икономиката, политиката, външните отношения и сигурността, околната среда и климата, правосъдието, миграцията и здравеопазването. През 1958 година се създава Европейска икономическа общност, която цели създаване на икономическо сътрудничество, единен пазар и по-късно единна валута. След Втората световна война, се създава Европейският съюз, който е едновременно икономическо и политическо обединение през 1993 г. Тези съюзи имат за основа прилагането на единни закони и правила във всички държави-членки. Това улеснява свободата на движение на хора, стоки, услуги и пари по цялата територия на Общността. Чрез изграждането на множество регионални съюзи, какъвто е Европейският съюз се създава основа за функционирането на стабилна организация на дейността на икономическите агенти, която да представлява „единна машина“ и да отстоява на динамиката на съвременния свят. В основата на всяка икономическа дейност стоят правилата и законите. Националното законодателство е съобразено не само с регионалните особености, но и с международните изисквания и специфики. Приобщаването на регионалните към глобалните норми става посредством множество закони, директиви, постановления и регламенти.

На база изведената актуалност за **обект** на настоящия доклад се определят фондовите борси в България и Румъния, а за негов **предмет** тенденциите в посткризисното възстановяване на двете борси в периода 2010 – 2014 г. **Целта** на доклада е да представи авторски анализ на динамиката в посткризисното възстановяване на фондовите борси в евроинтеграционна среда по примера на борсите в София и Букурещ чрез анализ за периода 2010-2015 г.

## I.

---

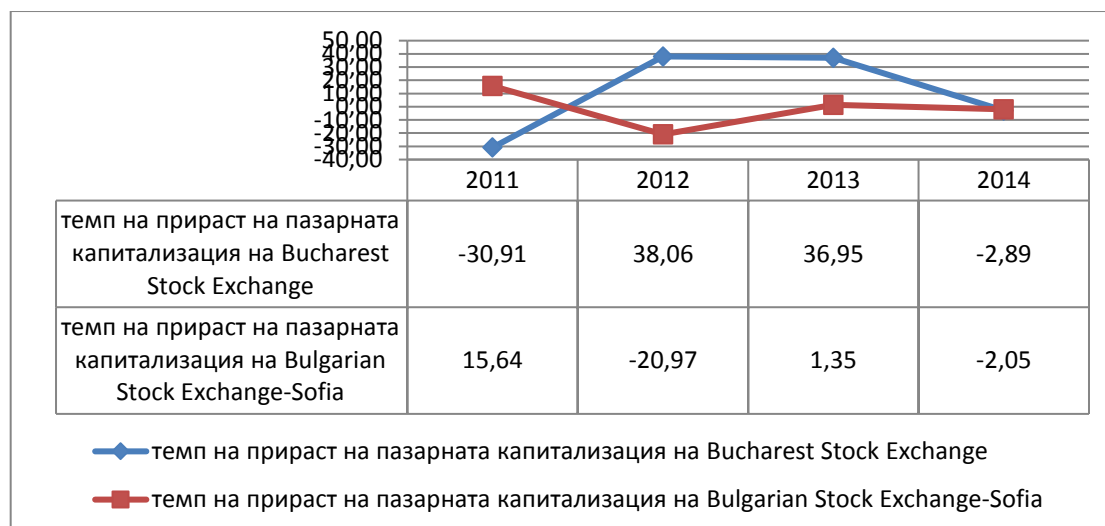
<sup>1</sup> [http://europa.eu/about-eu/basic-information/about/index\\_bg.htm](http://europa.eu/about-eu/basic-information/about/index_bg.htm)

През 2007 г Европейският съюз приема две нови държави членки – България и Румъния. Те стават равноправни участници в икономиката и политиката на обединението. Двете държави хармонизират националните си законодателства спрямо изискванията на ЕС. Фондовите борси също подлежат на уеднаквяване на изискванията към участниците в търговията – инвеститори, посредници и финансови инструменти.

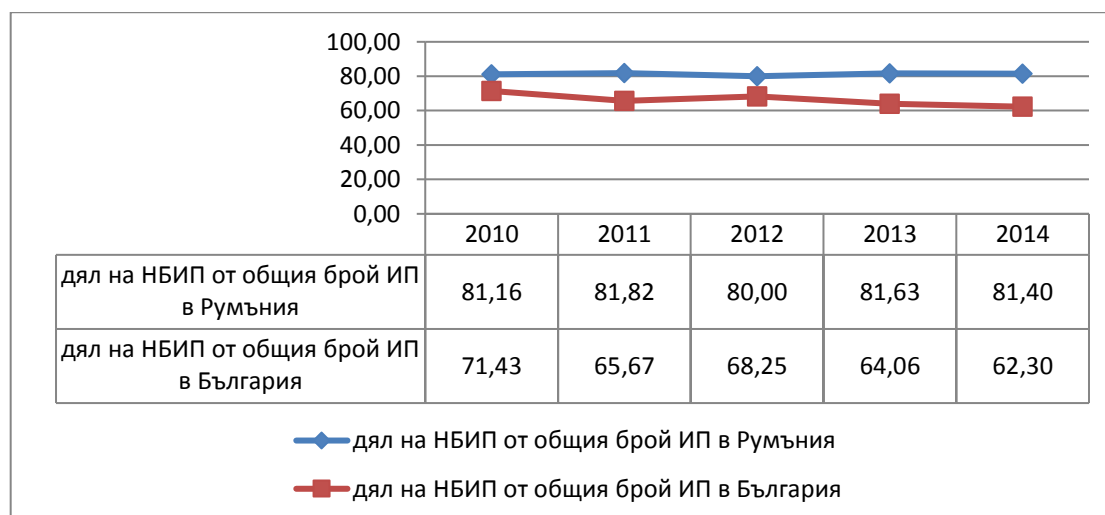
Началото на Букурещката фондова борса се поставя на 1 декември 1882 година. Сто и тринадесет години по-късно тя е трансформирана в институция с обществен интерес. Основна цел на Борсата е организиране и поддържане на ефективен и прозрачен пазар, който позволява равен достъп на участниците в търговията.

Съвременната фондова борса в България - Българска фондова борса - София АД отваря врати през 1997 година. Тя е регулиран пазар на финансови инструменти. Основната цел на Борсата е осигуряване на равен достъп до пазарна информация и еднакви условия за търговия на пазарните участници. При определянето на състоянието на българския и румънския пазар може да се изследва динамиката на пазарната капитализация. За тези два пазара, тя има вида, представен чрез фиг. 1.

През разглеждания период 2010-2014 г. двете борси следват противоположни тенденции – увеличаването на пазарната капитализация при едната борса, води до понижаване при другата борса. Това не е изненадващо, защото съседството в географското положение не е достатъчен критерий за поставянето на двете борси под един знаменател. Площта на Румъния е близо два пъти повече от тази на България, а по брой население са близо с три пъти по-многолюдно население. Различия се срещат още в редица макроикономически показатели като – БВП, инфлация, безработица, размер на средната работна заплата, обем на вноса и износа и др.



Фигура 1. Динамика на пазарната капитализация на БФБ-София АД и Букурещката фондова борса<sup>2</sup>



Фигура 2. Дял на НБИП от общия брой ИП в България и Румъния

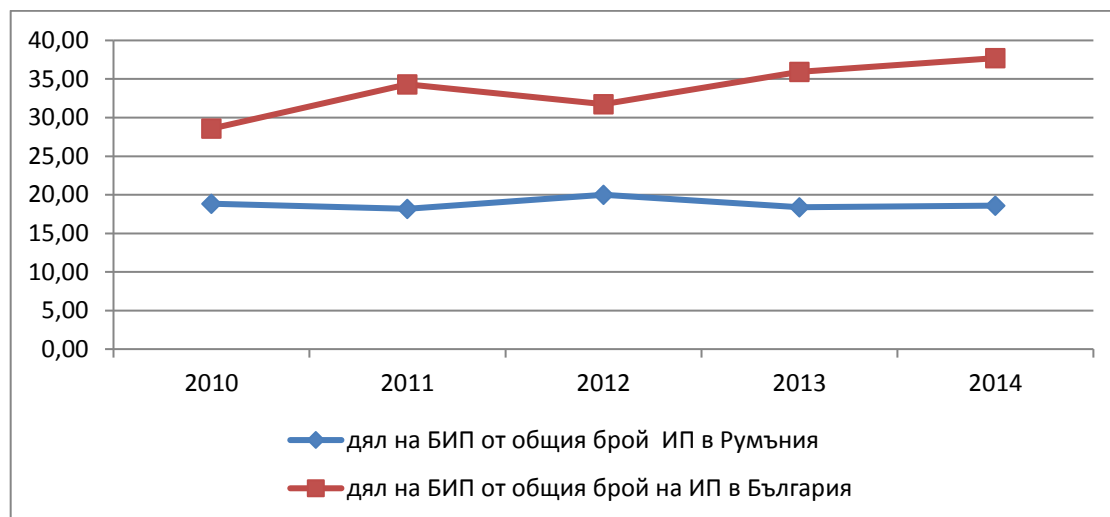
И на двете борси функционират посредници, които могат да се разделят на два основни вида – банкови инвестиционни посредници(БИП) и небанкови инвестиционни посредници(НБИП). И в двете борси преобладава дела на НБИП (над 50% през целият разглеждан период 2010-2014 г. и за двете борси), който е близо два пъти по-голям от дела на БИП. Това се дължи основно на традициите на банките в търговското банкерство,

<sup>2</sup> Заб. Източник: <http://www.bse-sofia.bg/>, <http://www.bvb.ro/> и изчисления и графично представяне на автора



което доминира над инвестиционното. Инвестиционната дейност е изцяло характерна и основна за НБИП.

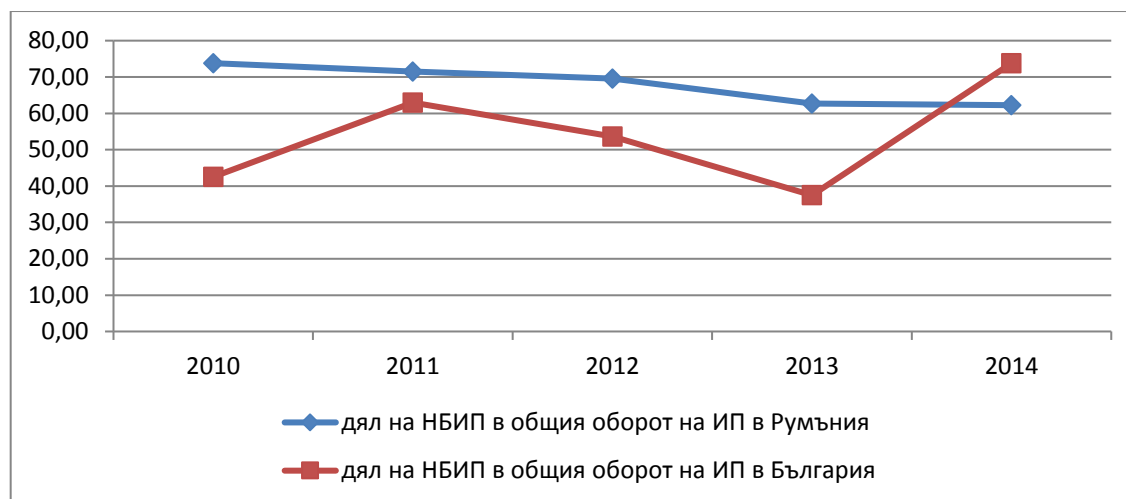
Делът на НБИП в Румъния е по-голям от този в България, защото и в абсолютна стойност самите посредници в Румъния са с по-голям брой. Броят на БИП в България е по-голям и с тенденция към увеличаване, което е не е характерно за Борсата в Румъния.



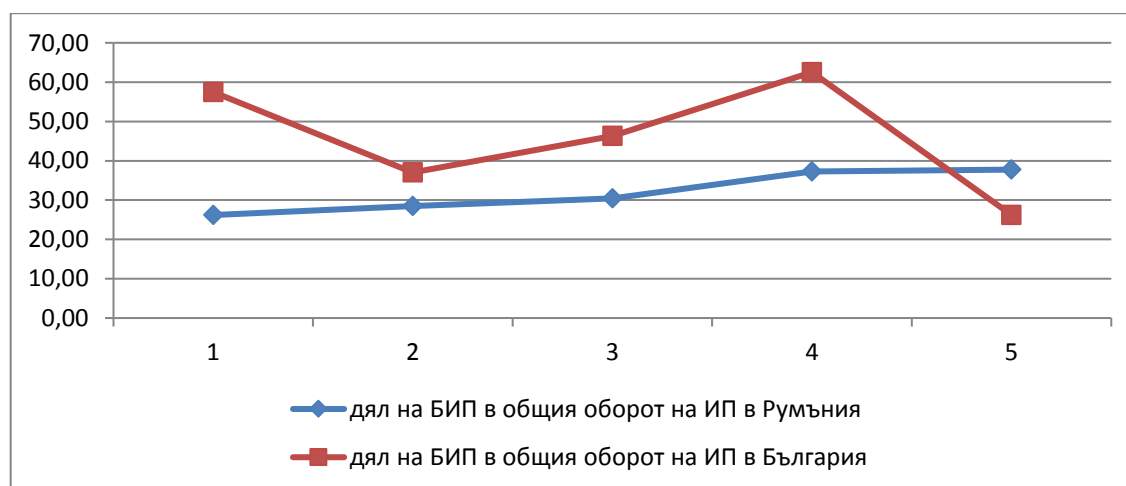
Фигура 3. Дял на БИП от общия брой ИП в Румъния и България

Тази противоположност се дължи донякъде на различията в икономическото развитие и по точно размера на доходите в икономическите агенти и традициите, с които подхождат при търсене на финансовите институции. В България доходите са по-ниски. Икономическите агенти са по-склонни да се обръщат към банките и там да държат спестяванията си, като по този начин обездвижват значителен паричен ресурс, който би бил полезен на икономиката. Това не е толкова ясно изразено за Румъния.

При анализ на динамиката на реализирания оборот от ИП в България и Румъния, резултатите могат да се представят чрез фиг. 4 и 5.



Фигура 4. Дяс на оборота на НБИП в общия оборот на ИП в България и Румъния



Фигура 5. Дяс на оборота на БИП в общия оборот на ИП в България и Румъния

НБИП в Румъния реализират по-голям оборот. Тенденцията е към намаляване на дела на НБВП за сметка на увеличения оборот при БИП в Румъния. При България се наблюдават противоположните тенденции – нараства ролята на НБИП, за сметка на намаления дял на БИП.

Таблица 1. Топ 5 НБИП с реализиран най-малък оборот от всички НБИП за периода 2010-2014 г.

НБИП с най-малък дял от общия оборот на НБИП	2010	2011	2012	2013	2014
DORINVEST	0,17	0,18	0,10	0,10	0,14
ROINVEST BUCOVINA	0,12	0,05	0,04	0,03	0,00
S.S.I.F. VIENNA INVESTMENT TRUST	0,26	0,12	0,19	0,18	0,22
OLTENIA GRUP INVEST	0,26	0,22	0,16	0,11	0,13
HARINVEST	0,23	0,68	0,11	0,12	0,00
<b>Общо</b>	<b>1,05</b>	<b>1,25</b>	<b>0,60</b>	<b>0,53</b>	<b>0,49</b>

НБИП с най-малък дял от общия оборот на НБИП	2010	2011	2012	2013	2014
ИП "Адамант Кепитъл Партнърс" АД	0,70	5,06	0,09	0,01	0,02
ИП "Кепитъл Маркетс" АД	0,14	0,10	0,03	0,02	0,04
ИП "Фактори" АД	0,06	0,03	0,02	0,02	0,04
ИП "ФК Евър" АД	0,08	0,30	0,02	0,03	0,04
ИП "Фоукал Пойнт Инвестмънтс" АД	0,04	0,05	0,02	0,02	0,01
<b>Общо</b>	<b>1,02</b>	<b>5,54</b>	<b>0,18</b>	<b>0,09</b>	<b>0,16</b>

Източник: : <http://www.bse-sofia.bg/>, <http://www.bvb.ro/> и изчисления и графично представяне на автора

Първоначалното доверие на икономическите агенти в банковата система в България постепенно намалява с настъпилите сътресения в банковия сектор и ситуации на банкови паники през последните години. Това, заедно с намалените лихви по депозитите превръщат банките в по-нежелани институции за съхранение на богатството на икономическите агенти.

В България икономическите агенти възприемат банките по-скоро като кредитно-спестовни институции, отколкото като инвестиционни посредници. Анализът на посредническата дейност в България и Румъния продължава с извеждане на петте инвестиционни посредника, които имат най-добро и най-лошо представяне за разглеждания период. И при двете борси НБИП, които попадат в групата с най-малък дял при реализирането на оборота имат много малки стойности с тенденция към намаляване.

Таблица 2. НБИП с най-голям дял в общия оборот

<b>НБИП с най-голям дял в общия оборот</b>	<b>2 010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>
ИП "БенчМарк Финанс" АД	7,49	5,73	6,99	3,68	4,00
ИП "Елана Трейдинг" АД	6,73	3,91	4,64	6,60	12,77
ИП "Карол" АД	7,19	6,18	5,89	8,07	9,38
ИП "Първа Финансова Брокерска Къща" ООД	12,66	13,18	31,00	11,85	17,49
ИП "ЮГ Маркет" АД	2,48	2,38	3,93	8,74	2,04
<b>Общо</b>	<b>36,56</b>	<b>31,38</b>	<b>52,46</b>	<b>38,94</b>	<b>45,68</b>
<b>Топ 5 НБИП с най-голям дял от общия оборот на НБИП</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>
SWISS CAPITAL S.A.	14,97	35,35	41,05	32,64	37,22
BT SECURITIES	9,91	4,74	7,60	4,89	4,38
BRD Groupe Societe Generale	7,97	4,41	3,59	5,51	7,51
S.S.I.F. BROKER	7,22	4,96	5,01	7,00	7,36
IFB FINWEST	6,46	3,59	3,16	2,32	3,47
<b>Общо</b>	<b>46,53</b>	<b>53,05</b>	<b>60,41</b>	<b>52,36</b>	<b>59,94</b>

Източник: <http://www.bse-sofia.bg/>, <http://www.bvb.ro/> и изчисления и графично представяне на автора

При НБИП с най-голям дял в общия оборот има известна разлика. Петте НБИП в Румъния осигуряват над 50% от общия оборот почти през целия разглеждан период. Това се наблюдава в България единствено през 2012 г. От получените резултати се поражда следния въпрос. Дали щом само 5 НБИП от 80 осигуряват над 50% от общия оборот може да се говори за наличие на пазарно несъвършенство – образуване на монопол и слаба конкуренция на пазара? Отговор на този въпрос може да се даде чрез използването на Индекса на Херфиндал-Хиршман<sup>3</sup>

## II.

Индексът носи името на двама учени, които работят поотделно, а не в екип. Хиршман го прилага като мерило за степента на концентрацията на чуждестранната търговия. Херфиндал доразвива индекса като твърди, че традиционните измерители на пазарната концентрация не зависят

<sup>3</sup> Calkins, S. The New Merger Guidelines and the Herfindahl-Hirschman Index, California Law Review, volume 71, Issue 2, Article 6, March 1983, p.408

единствено от качествата или недостатъците на участниците на пазара, а от техния пазарен дял. При измерване на пазарния дял на различните участници на пазара по-лесно се открива вероятността за тайни спогодби (като договорни цени) и обединения между тях. Индекса се използва в Министерство на правосъдието и Федералния резерв при изследване на резултата от и промяната в конкуренцията при осъществяване на сливания. Той намира приложение дори при анализа на американските домакинства и концентрацията на доходите. Като предимства на индекса може да се посочат чувствителността му към асиметрията и отразяването на дяловете на участниците на пазара. Недостатък би се появил при неправилно изчисление на пазарния дял, което може да изкриви получените резултати. Предлагат се следните граници на индекса:

- $НИ = 100$  – конкурентен пазар;
- $НИ = 100-1500$  – не монополизиран пазар;
- $НИ = 1500-2500$  – средно монополизиран пазар;
- $НИ > 2500$  – висока монополна власт;
- $НИ =$  пълен монопол.

Комисията за регулиране на съобщенията в България публикува на официалната си интернет страница<sup>4</sup> „МЕТОДИКА за условията и реда за определяне, анализ и оценка на съответните пазари и критериите за определяне на предприятия със значително въздействие върху пазара“, според която индекса варира в следните граници:

- $НИ < 1000$  – нормален конкурентен пазар с ниска степен на концентрация;
- $НИ = 1000-2000$  – конкурентен пазар със средна степен на концентрация;
- $НИ > 2000$  – слабо конкурентен пазар с висока степен на концентрация.

---

<sup>4</sup> <http://www.crc.bg/>

Индексът се изчислява като произведение от квадрата на пазарния дял на всички участници. Формулата, която е представена по-долу, за изчислението му е обоснована от Stephen A. Rhoades<sup>5</sup>, :

$$(1) \text{HHI} = \sum (\text{MSi})^2$$

MSi – пазарен дял на участника на пазара

Индексът на Херфиндал-Хиршман се прилага за определяне на степента на конкуренция и концентрация на оборота при инвестиционните посредници в България. При изчисляването му са включени всички инвестиционни посредници – банкови и небанкови поотделно. Периода на изследване е 2008-2015 г. Методологията на изчислението се състои в два етапа. През първия етап се определя дела оборота на всеки един инвестиционен посредник в неговата собствена група (примерно делът на оборота на даден небанков ИП сред общия оборот на всички небанкови ИП). Вторият етап обхваща определяне на дела оборота на всеки един инвестиционен посредник спрямо оборота на банковите и небанковите инвестиционни посредници. Целта на прилагането на индекса е да се определи дали и къде има голяма концентрация (при банковите или небанковите посредници) и конкурентен ли е пазара в България. Получените резултати са представени в следната таблица:

Таблица 3. Резултати от прилагане на ННІ в България

<b>НЕБАНКОВИ ИНВЕСТИЦИОННИ ПОСРЕДНИЦИ</b>		
<b>Години</b>	<b>ДЯЛ НА ОБОРОТА НА ИП ОТ ОБЩИЯ ОБОРОТ НА ИП</b>	<b>ДЯЛ НА ОБОРОТА НА ИП В ОБЩ ОБОРОТ БАНКИ+ ИП</b>
<b>2008</b>	685,49	219,94
<b>2009</b>	605,81	191,82
<b>2010</b>	1364,14	581,33
<b>2011</b>	962,97	404,08
<b>2012</b>	1208,35	398,27
<b>2013</b>	802,73	113,88
<b>2014</b>	1120,53	612,16
<b>2015</b>	949,01	716,69

<sup>5</sup> Rhoades, S.A. The Herfindahl-Hirschman Index, Federal Reserve Bank of St. Louis, March 1993, p.188

<b>БАНКОВИ ИНВЕСТИЦИОННИ ПОСРЕДНИЦИ</b>		
<b>Години</b>	<b>БАНКИ С НАЙ-ГОЛЯМ ДЯЛ НА ОБОРОТА НА БАНКИ ОТ ОБЩИЯ ОБОРОТ НА БАНКИ</b>	<b>БАНКИ С НАЙ-ГОЛЯМ ДЯЛ НА ОБОРОТА НА БАНКИ ОТ ОБЩИЯ ОБОРОТ НА БАНКИ+ИП</b>
<b>2008</b>	1935,20	363,78
<b>2009</b>	2523,18	482,49
<b>2010</b>	2701,96	325,72
<b>2011</b>	2147,46	266,41
<b>2012</b>	3109,15	563,84
<b>2013</b>	3594,21	1396,20
<b>2014</b>	2904,41	197,59
<b>2015</b>	2551,11	43,99

Източник: БФБ – София АД<sup>6</sup>, изчисления и графично представяне на автора

От получените резултати могат да се направят следните изводи:

- При небанковите инвестиционни посредници се наблюдава нормален конкурентен пазар с ниска до средна концентрация през целия разглеждан период и през двата етапа на изследване. Броят на тези посредници варира между 36 и 58 с тенденция към намаляване. Пет НБИП взети заедно (ИП „Евро-Финанс“ АД, ИП „Елана Трейдинг“ АД, ИП „Карол“ АД, ИП „Първа Финансова Брокерска Къща“ ООД и ИП „София Интернешънъл Секюритиз“ АД) заемат дял между 27% и 69% (през различните години) от общия оборот. Тези посредници завършват с печалби почти през лелия разглеждан период 200-2015 г. Т.е между 9-14% от всички посредници реализират оборот под 50% (с изключение на 2012 г. и 2014 г.). Според Индекса на Херфиндал-Хиршман това не е достатъчно за образуване на монопол. При наличието на много посредници (за българският пазар), които участват на пазара, големия дял на едни не пречи на цялата група;

Таблица 4. Динамика на НБИП в България

	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>
динамика в броя НБИП (%)		0,00	-1,72	-19,30	-2,17	-2,22	-9,09	-10,00

<sup>6</sup> <http://www.bse-sofia.bg/?page=AnnualStatistics>

дял на оборота на топ 5 НБИП в оборота на всички НБИП(%)	41,70	31,05	27,88	39,87	52,29	38,24	68,83	53,80
--	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------

Източник: БФБ – София АД<sup>7</sup>, изчисления и графично представяне на автора

- При банковите инвестиционни посредници се наблюдава разлика през двата етапа. При първия етап(при определяне дела оборота на всеки един инвестиционен посредник в неговата собствена група) индексът на Херфиндал-Хиршман показва слабо конкурентен пазар с висока степен на концентрация през целия разглеждан период. Броят на БИП варира между 17-21. Тук отново пет банки(ТБ "Обединена Българска Банка" АД, ТБ "ЧПБ Тексимбанк" АД, ТБ "Райфайзенбанк - България" АД, ТБ "Алианц Банк България" АД-София и ТБ "Централна Кооперативна Банка" АД) заемат дял между 56% и 92% от оборота на БИП. Тук 24-29% от всички БИП реализират оборот над 50%

Таблица 5. Динамика на БИП в България

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
динамика в броя БИП (%)		- 10,00	11,11	5,00	- 14,29	11,11	5,00	- 19,05
дял на оборота на топ 5 БИП в оборота на всички БИП(%)	75,63	86,69	89,20	76,87	91,73	91,30	73,42	56,11

Източник: БФБ – София АД<sup>8</sup>, изчисления и графично представяне на автора

След настъпването на финансовата и икономическа криза през 2008-2009 г. броят на банките намалява, а делът им в оборота на всички банки нараства. Индексът на Херфиндал-Хиршман правилно отразява високата степен на доминация на малко на брой БИП и слабата конкуренция на пазара на БИП. "Райфайзенбанк - България" АД, ТБ "Алианц Банк България"

<sup>7</sup> <http://www.bse-sofia.bg/?page=AnnualStatistics>

<sup>8</sup> <http://www.bse-sofia.bg/?page=AnnualStatistics>



АД-София и ТБ "Централна Кооперативна Банка" АД са банки, които през периода 2008-2015 г приключва с печалба след данъци(с изключение на 2013 г. за "Райфайзенбанк - България" АД) по данни на БНБ. При втория етап на изследване(при определяне на дела оборота на всеки един инвестиционен посредник спрямо оборота на банковите и небанковите инвестиционни посредници) се наблюдава различен резултат – нормално конкурентен пазар с ниска степен на конкуренция. Това се дължи на разпръскване на ефекта(влиянието) на БИП сред повече ИП)БИП и НБИП). Табл. 6 систематизира данни за Индекса спрямо инвестиционните посредници в Румъния.

Таблица 6. Резултати от прилагане на ННІ в Румъния

	2010	2011	2012	2013	2014
<b>ННІ оборот НБИП</b>	606,83	1463,84	1893,45	1781,95	1927,98
<b>ННІ оборот БИП</b>	1814,63	2033,59	2245,29	3768,36	4633,96

Източник: <http://www.bvb.ro/> и изчисления и графично представяне на автора

- При НБИП се наблюдава конкурентен пазар с нормална до средна концентрация. Това се дължи на големия брой НБИП, и въпреки че само пет НБИП осигуряват над 50% от общия оборот, това не е повод да се твърди наличието на монопол и пазарни нарушения;
- При БИП(подобно на ситуацията в България) се наблюдава слабо конкурентен пазар с висока степен на концентрация. БИП са около 15(различен брой през различните години).

Таблица 7. БИП с най-голям дял в общия оборот на всички БИП

БИП	2010	2011	2012	2013	2014
ING BANK N.V. AMSTERDAM - SUCURSALA BUCURESTI	28,11	21,93	34,18	0,00	0,00
RAIFFEISEN BANK	18,03	16,85	13,82	44,58	64,49
EUROBANK SECURITIES	17,16	10,34	5,53	0,00	0,00

UniCredit CAIB SECURITIES ROMANIA	16,64	31,31	25,34	0,00	0,00
BANCA COMERCIALA ROMANA	10,51	13,02	14,17	41,12	20,17
Общо	90,44	93,44	93,03	85,70	84,65

Източник: <http://www.bvb.ro/> и изчисления и графично представяне на автора

Таблицата е доказателство за наличието на слаба конкуренция, защото само 5 банки осигуряват оборот между 85-94% от целия оборот на всички БИП.

\* \* \*

Инвестиционните посредници по света имат за цел да улесняват и съпътстват процеса на инвестиране на временно свободните парични средства на икономическите агенти. Световна тенденция е отваряне на националните икономики и засилване на международните спогодби и търговия. Свободното движение на хора, стоки, капитал е съпроводено с редица предимства и недостатъци. Уеднаквяването на изискванията между членуващите страни в различните икономически и политически обединения не означава постигане на еднакви резултати за кратък период от време. Доказателство за това са България и Румъния. Двете държави стават членове на Европейския съюз по едно и също време, но икономическите различия дават своето отражение и на капиталовия пазар. И в двете държави доминират НБИП, които осъществяват дейността си в конкурентен пазар. Отношението на икономическите агенти към банковия сектор е различно. И при двете държави дейността на БИП се осъществява в условията на слабо конкурентен пазар.

Конкуренцията в и между двата пазара се обуславя от различията в икономическото развитие и нагласата в инвеститорите и предпочитанията им към различните направления, към които да насочат временно свободните си парични средства. Международните спогодби и обединения помагат за преодоляване на националните ограничения и прави отделните

държави по-привлекателно място за инвестиране, с оглед пренасищането на големите пазари с хора и стоки.

**ИЗПОЛЗВАНА ЛИТЕРАТУРА:**

1. Calkins, S. The New Merger Guidelines and the Herfindahl-Hirschman Index, California Law Review, volume 71, Issue 2, Article 6, March 1983, p.408;
2. [http://www.bse-sofia.bg/?page=AboutBSE;](http://www.bse-sofia.bg/?page=AboutBSE)
3. <http://www.bvb.ro/>

## ФИСКАЛНА ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИЯ И ЕВРОПЕЙСКО ФИНАНСИРАНЕ – АКТУАЛНО СЪСТОЯНИЕ, ПРОБЛЕМИ И ТЕНДЕНЦИИ

Пламен Станиславов Петров

*Катедра „Финанси и кредит“*

*Стопанска академия “Димитър А. Ценов” - Свищов*

В настоящата разработка е направен анализ на актуалното състояние, проблемите и тенденциите на българските общини по отчетни данни към 2015 г. в светлината на процесите на фискална децентрализация и възможности за допълнително финансиране чрез евро проекти. Обект на изследване са българските общини, а предмет тенденциите и проблемите при тяхното бюджетно управление.

### I.

Европейският опит в областта на финансовата децентрализация демонстрира мащабни различия между практиката в отделните унитарни държави. Аналитичен разрез може да се представи чрез два показателя (вж. табл. 1):

- Дял на местните приходи към БВП за страните в %
- Дял на местните приходи към БВП за страните в % към дела на ЕС 28

По първия показател на челно място през **2014 г.** са скандинавските държави (Дания, Швеция, Финландия), които се характеризират и с най-висока степен на децентрализация. Сред държавите с по-висок дял от средния за ЕС по този показател са Полша и Хърватска. България се подрежда на 16-то място от 25 държави. Вижда се, че пред нас от Източна Европа са всички държави, без Словакия и Литва, която изпреварваме през 2013 г. За 11 периода 2011-2014 г. България се придвижва с три места

напред. След нас са 8 държави (без Литва), които не провеждат политика на децентрализация.

Таблица 1. Дял на местните приходи към БВП (2011 – 2014 г.)

Държави	Дял на местните приходи към БВП за страните в процент				Дял на местните приходи към БВП за страните в % към дела на ЕС 28			
	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Дания	35.9%	36.4 %	36.6 %	36.6 %	315%	317%	321%	327%
Швеция	24.2 %	24.9 %	25.2 %	25.0 %	212%	217%	221%	223%
Финландия	22%	22.3 %	23.2 %	23.3 %	193%	194%	204%	208%
Италия	14.7 %	15.1 %	14.9 %	14.8 %	129%	131%	131%	132%
Холандия	14.9%	14.8 %	14%	13.6 %	131%	129%	123%	121%
Полша	13.3 %	13 %	13%	13.1 %	117%	113%	114%	117%
Хърватска	11.4 %	11.9 %	12.3 %	12.5 %	100%	103%	108%	112%
Франция	11.4 %	11.5 %	11.5 %	11.5 %	100%	100%	101%	103%
<b>ЕС-28</b>	<b>11.4 %</b>	<b>11.5 %</b>	<b>11.4 %</b>	<b>11.2 %</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>
Великобритания	12.3 %	12.5 %	11.4%	11.1 %	108%	109%	100%	99%
Чехия	10.6 %	9.8 %	10.2 %	10.3 %	93%	85%	89%	92%
Унгария	12.1 %	9.8 %	10%	9.7 %	106%	85%	88%	87%
Естония	9.6 %	9.6 %	9.5 %	9.6 %	84%	83%	83%	86%
Латвия	10.3 %	9.6 %	9.5 %	9.6 %	90%	83%	83%	86%
Словения	9.4 %	9.6 %	9.5 %	9.3 %	82%	83%	83%	83%
Румъния	9.7 %	9.1 %	9.3 %	9.3 %	85%	79%	82%	83%
<b>България</b>	<b>6.6 %</b>	<b>6.8 %</b>	<b>8.3%</b>	<b>9.0 %</b>	<b>58%</b>	<b>59%</b>	<b>73%</b>	<b>80%</b>
Литва	9.6 %	9.1 %	8%	8.1 %	84%	79%	70%	72%
Португалия	6.7%	6.7 %	6.9 %	6.7 %	59%	58%	61%	60%
Словакия	6.7 %	6.6 %	6.7 %	6.5 %	59%	57%	59%	58%
Испания	6%	6.1 %	6.3 %	6.3%	53%	53%	55%	56%
Люксембург	5.4 %	5.5 %	5.5 %	5.4 %	47%	48%	48%	48%
Ирландия	4.7%	4.3%	4%	3.6 %	41%	37%	35%	32%
Гърция	3.3 %	3.6 %	3.9 %	3.5 %	29%	31%	34%	31%
Кипър	2.1 %	1.8 %	1.7 %	1.6 %	18%	16%	15%	14%
Малта	0.7 %	0.7 %	0.7%	0.7%	6%	6%	6%	6%

Източник: Евростат. Съвет по децентрализация.

От таблицата се вижда, че средният за ЕС дял на местните приходи в БВП за разглеждания период намалява от 11.4% през 2011 г. на 11.2% през 2014 г., или с 0.2%. Втората част на таблицата дава представа за промените по този показател в отделните страни спрямо тази тенденция. Интересен е фактът, че през този период България реализира най-големия прираст, като се доближава до средното за ЕС с 22 процентни пункта – от 58% на 80%<sup>1</sup>. Прираст – над 10 процентни пункта, спрямо средното равнище, реализират скандинавските страни, които са първи в класирането, както и Хърватска. Най-голям спад реализират Унгария – от 106% през 2011 г. на 87% през 2014 г. и Литва – от 84% на 72% през същия период.

Допълнителен анализ може да се представи и чрез показателите за „Дял на местните разходи във всички публични разходи в %“, както и „Дял на местните разходи във всички публични разходи за страните към дела на ЕС 28“ (вж. табл. 2).

Водещи по първия показател през **2014 г.** отново са скандинавските страни – Дания, Швеция и Финландия. В групата над средното за ЕС равнище има много повече страни от Източна Европа – освен Полша, тук са Румъния, Хърватска, Чехия, Латвия и Естония. България, заедно с Литва, е непосредствено под средното за ЕС равнище. През разглеждания период тя се придвижва с две места напред, като изпреварва Унгария през 2013 г. и Франция през 2014 г., и се нарежда на 14-то място от 25-те унитарни държави в ЕС. Като тенденция, средното за ЕС равнище по този показател слабо намалява от 23.7% през 2011 г. на 23.3% през 2014 г. Спрямо тази тенденция България реализира най-голям прираст като увеличава дела си, спрямо средното равнище за ЕС, от 81% на 98% през периода 2011-2014 г.<sup>2</sup> Както и при предходния показател, Хърватска и скандинавските държави се отдалечават от средното равнище за ЕС. Отново най-голям спад през анализирания период бележи Унгария, която намалява дела си спрямо средното равнище за ЕС с цели 29 процентни пункта, което я нарежда сред

<sup>1</sup> Заб. Причина за рязкото увеличаване на дела на България е в отчитане на приходите от общинските проекти, съфинансирани от фондовете на ЕС.

<sup>2</sup> Заб. Причина за ръста на този показател, освен включването на европроектите, е изключително ниският дял на публичните разходи в БВП на България, в сравнение с другите страни от ЕС.

страните с най-малък дял на местните власти в публичните разходи. Традиционно в края на класирането са държавите, които не провеждат политика на децентрализация.

Таблица 2. Дял на местните разходи във всички публични разходи (2011 – 2014 г.)

Държави	Дял на местните разходи във всички публични разходи в процент				Дял на местните разходи във всички публични разходи за страните към дела на ЕС 28			
	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Дания	63.0%	62.1%	63.7%	64.0%	266%	264%	272%	275%
Швеция	47.7%	47.5%	47.5%	48.3%	201%	203%	202%	207%
Финландия	41.5%	41.7%	41.3%	41.2%	175%	178%	176%	177%
Полша	32.1%	31.0%	31.0%	31.8%	135%	132%	132%	137%
Холандия	33.0%	32.0%	30.6%	30.0%	139%	136%	130%	129%
Италия	30.3%	29.3%	29.5%	28.8%	128%	125%	126%	124%
Латвия	27.8%	27.1%	27.8%	26.6%	117%	116%	118%	114%
Румъния	26.3%	26.4%	26.1%	26.1%	111%	112%	111%	112%
Хърватска	23.7%	25.1%	25.8%	25.8%	100%	107%	110%	111%
Великобритания	26.7%	27.4%	25.5%	25.0%	112%	117%	109%	107%
Чехия	25.5%	22.4%	23.6%	24.0%	107%	95%	101%	103%
Естония	24.7%	24.6%	25.8%	24.0%	104%	105%	110%	103%
<b>ЕС-28</b>	23.7%	23.5%	23.5%	23.3%	100%	100%	100%	100%
Литва	23.5%	25.8%	23.4%	22.9%	99%	110%	100%	98%
<b>България</b>	19.3%	18.8%	20.6%	22.7%	81%	80%	88%	98%
Франция	20.4%	20.6%	20.9%	20.5%	86%	88%	89%	88%
Словения	18.9%	19.8%	16.1%	19.7%	80%	84%	69%	85%
Словакия	16.7%	15.9%	15.6%	16.0%	71%	68%	67%	69%
Унгария	23.0%	19.1%	15.3%	15.8%	97%	81%	65%	68%
Испания	15.0%	12.3%	13.1%	13.3%	63%	52%	56%	57%
Португалия	13.6%	12.8%	13.4%	12.7%	57%	54%	57%	54%
Люксембург	12.1%	11.5%	11.5%	11.8%	51%	49%	49%	51%
Ирландия	10.4%	10.4%	9.8%	9.0%	44%	44%	42%	39%
Гърция	5.7%	5.9%	5.8%	6.7%	24%	25%	25%	29%
Кипър	4.9%	4.3%	3.6%	3.3%	21%	18%	15%	14%
Малта	1.7%	1.9%	1.7%	1.6%	7%	8%	7%	7%

Източник: Евростат. Съвет по децентрализация.

## II.

За България, **2015 г.** се явява последната, през която можеха да се извършат плащания по евро-проекти от програмен период **2007-2013**, и този факт създава сериозно отражение върху съфинансирането и ползването на дългови инструменти. Освен това, промяната в третиране на допустимостта на разходите за ДДС по водните проекти за целия програмен период, доведе до същностна промяна в структурата на бюджета (разходи и трансфери), която не може да бъде цялостно оценена поради информационната недостатъчност.

Таблица 3. Място на общинските бюджети в КДБ и БВП за периода 2010 – 2015 г. (в млрд. лв.)

ПОКАЗАТЕЛИ	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	ЕС 28
<b>БВП</b>	70 511	75 265	77 582	78 115	83,612	86,372	
<b>КДБ (приходи)</b>	26 713	25 378	27 470	28 980	29,409	32,213	
<b>Местни бюджети</b>	4 303	4 208	4 117	4 453	4,900	4,624	
Дял на КДБ в БВП	38%	34%	35%	37%	35%	37%	47%
Дял на общинските бюджети в БВП	6,10%	5,59%	5,31%	5,70%	5.86%	<b>5.35%</b>	<b>11.60%</b>
Дял на общинските бюджети в КДБ	16,11%	16,58%	14,99%	15,37%	16.7%	<b>14.4%</b>	<b>23.00%</b>
Дял на трансферите в общинските бюджети	57%	58%	59%	61%	64%	<b>54%</b>	<b>45%</b>
Дял на общинските данъци от всички данъци	3.97%	4.09%	4.03%	4.22%	4.34%	<b>4.23%</b>	<b>25%</b>

Източник: НСОРБ

Финансовите корекции за изследвания период се конфигурират в границите между 340-380 млн. лв., като липсва публично оповестена информация по общини, програми, проекти и начина на тяхното управление



(платени или оспорвани). Плащането на част от корекциите се извършва със заеми от ФЛАГ и други финансови институции, наред с което основните бенефициенти по Оперативна програма „Регионално развитие” (ОПРР) и Оперативна програма „Околна среда” (ОПОС) намират достъп и до безлихвени заеми от държавния бюджет за финансиране на корекциите в унисон с идеята за успешно приключване на проектите – 22 общини финансираха корекции за 50 млн. лв. по ОПОС чрез този механизъм. Извън очертаната постановка допълнителни инвестиционни трансфери в размер на 118 млн. лв. се предоставят на 58 общини за местни дейности с постановление на министерски съвет (ПМС).

Съгласно данните отразени в таблица 3 можем да отбележим, че двата основни показателя, използвани в международната практика за определяне на степента на финансова самостоятелност и на децентрализация (дял на местните бюджети в БВП и в общите публични разходи), бележат значителен спад спрямо 2014 г., като изоставането от средното за ЕС равнище се увеличава. Особена тревога буди делът на общинските бюджети в КДБ (публичния сектор), който достига най-ниското си равнище през наблюдавания период. КДБ расте номинално със стойности, близко до ръста на БВП, и на този фон намаляването както на размера, така и на дела на общинските бюджети, потвърждава еднозначно тенденцията за централизация. През **2015 г.** собствените приходи на общините бележат умерени темпове на ръст, като увеличението спрямо предходната **2014 г.** е с 4% или 74 млн. лв. повече (виж таблица 4).

Таблица 4. Собствени приходи за периода 2010 – 2015 г., в млн. лв.

	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Дял
Местни данъци	558	617	642	688	719	757	39%
Местни такси	661	697	664	692	711	726	37%
Други неданъчни	299	350	381	425	442	463	24%
Общо	<b>1,517</b>	<b>1,663</b>	<b>1,688</b>	<b>1,806</b>	<b>1,872</b>	<b>1,946</b>	

Източник: НСОРБ

Спецификата на обследвания период се аналогизира с **намаление** на собствените приходи наблюдавано в 87 общини, като в 13 от тях нивото на редукция е с повече от 30%. Намалението е най-голямо в 4 малки общини (общо с 11,7 млн. лв.) и се дължи на високи приходи от продажби на собственост и от помощи през 2014 г. Останалите общини с голямо намаление на собствените приходи също биха могли да се класифицират към групата на предимно малките.

От своя страна **увеличение** в нивата по този показател бележат 177 общини, за разлика от други 5, бюджетното изпълнение на които демонстрира нива на собствените приходи сходни с наблюдаваните през 2014 г. Нарастването се дължи най-вече на имуществените данъци и на неданъчните приходи, като приходи от продажби и такса битови отпадъци, която нараства предимно поради ръста на отчисленията и обезщетенията по Закона за управление на отпадъците (ЗУО). Ръст от над 50% бива отчетен в други 16 предимно малки общини и се осмисля като функция на еднократните постъпления от продажби и на безвъзмездните помощи.

През **2015 г.** фактически се запазва негативната тенденция общините да имат пълни правомощия да се разпореждат с едва 9-10% от държавните трансфери, като по този начин се ограничават възможностите за решения на общинските съвети за тяхното разходване. През 2015 г., над утвърдения със ЗДБРБ размер на бюджетните взаимоотношения по общинските бюджети са предоставени допълнителни трансфери от централния бюджет в общ размер на 376.4 млн. лв., които могат да бъдат групирани по следния начин:

- изпълнението на държавни политики, за сметка на предвидени в централния бюджет средства – 119.6 млн.лв.; -
- предоставяне услугата „Личен асистент“ – 13 млн.лв.;
- инвестиционни разходи по ПМС – 118 млн.лв. за 58 общини;
- преодоляване последиците от бедствия – 45.8 млн. лв. за 107 общини;
- за компенсиране на намалените приходи за транспорта (101.4 млн.лв.) и други бюджетни взаимоотношения – 80 млн.лв.

Променена е структурата на трансферите за делегирани от държавата дейности в резултат на текущото предоставяне на средства, в изпълнение на нормативен акт, като най-сериозно нарастват ресурсите за образование - със 110 млн. лв. или със 7,7%, спрямо разчетените средства по ЗДБРБ за 2015 г. Увеличението на средствата за социални услуги и за култура е съответно с 2,3% и 2,7%.

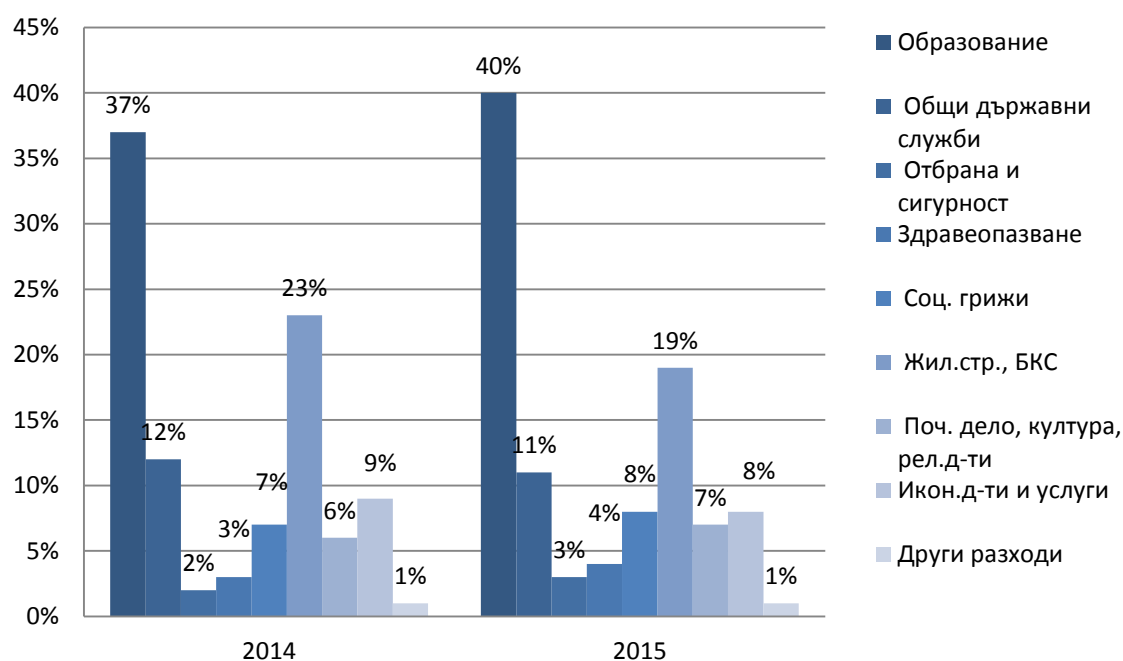
Като цяло хроничното подценяване на необходимостта от адекватно увеличение на стандартите за делегираните дейности води до пренасочване на други общински ресурси към тези системи.

Видно е, че средствата за общинска администрация са недостатъчни и общините сериозно дофинансират тази делегирана услуга. На следващо място с ясно очертан недостиг са системите на образованието, културата и социалните услуги. Това доказва, че несъвършенствата на системата за управление на средствата от трансфери за делегираните дейности трябва да бъдат преодоляни чрез същностна промяна – преминаване от централизирано и фрагментирано определяне и разходване на тези ресурси към консолидирано и ефективно управление с фокус към потребителите на публичните услуги.

През **2015 г.** разходите, отчетени от общините са в размер на 4,624 млн. лв., което е с 185 млн.лв. (4%) по-малко спрямо отчета за 2014 г. и с 416 млн. лв. (12%), спрямо най-ниското отбелязано ниво (отчета за 2012 г.). През последната отчетна година разходите на общините са в размер на 93 на сто от наблюдаваните през 2008 г., като важен момент в случая е, че все още не е достигнато нивото на последната година преди кризата (виж таблица 2.8.а).

Структурната диспозиция на приетите от общините разходни отговорности за периода на **2015 г.** се охарактеризира единствено с по-осезателно увеличаване на средствата за „Образование”, формиращи 40% от всички разходи (при регистрирани нива от 37% за 2014 г.). Това увеличение става за сметка на намалението на дела на разходите за Функции „Общи държавни служби” и „Жилищно строителство, благоустройство, комунално

стопанство и опазване на околната среда”. Съгласно така формулираните тенденции минимален ръст в относителния дял от 1% бележи и функцията „Почивно дело, култура и религиозни дейности” (виж фигура 2.9) в противовес на разходните потоци ориентирани към обезпечаване на функцията „Жилищно строителство, благоустройство, комунално стопанство и опазване на околната среда”, чиито нива намаляват с 4% спрямо 2014 г. поради финансирането на дейностите със средства от европейските програми и липсата на свободни собствени такива.



Фигура 1. Дялове на разходите по функции за 2014 и 2015 г.

Източник: НСОРБ

На този фон въпреки дофинансирането от общините на общинската администрация, се запазва тенденцията за намаляване относителния дял на разходите за функция „Общи държавни служби”, като от 12% през 2014 година намалява на 11% през 2015 г.

Като извод следва да се добави, че към последната година от анализа на функционалните разходи на общините се проследява запазване на

тренда за нарастване на дофинансирането на делегираните от държавата дейности. Най-висок е размерът на средствата за дофинансиране на функциите „Общи държавни служби“, които нарастват с 5% спрямо предходната година.

При анализ на разходите на общините по **икономически елементи към 2015 г. могат да се изведат съответни основни тенденции и идентифицират проблемни области.**

През **2015 г.** се съхранява тенденцията най-висок относителен дял от всички разходи да се активира в състава на разходите за заплати, възнаграждения и осигуровки, като очертаната зависимост бива допълнена от 38% ставка на разходите за издръжка и дял на капиталовите такива в границите от 18%. В този аспект агрегираната величина на **трудовете разходи** за последната година от изследването се концентрира в рамките на 2 226 млн.лв., което е със 7% повече спрямо 2014 г. и се дължи на разходите за провеждането на местните избори и увеличената минимална работна заплата. По-високи трудови разходи отчитат 57 общини, като увеличението е с повече от 10%. От тях 10 общини регистрират ръст от над 15 на сто в противовес с минималното намаление (от 1% до 5%) проследено в други 18 в състава на две от които редуцията е под 10%. Местните власти са дофинансирани със 17% разходите за заплати и осигурителни вноски, като увеличението при делегираните услуги е по-ниско (с близо 6%).

През 2015 година се отчита увеличение и при местните услуги, което е в размер на почти 12%. На тази основа нарастването на **средствата за издръжка** в хрониката на последната година от изследвания период демонстрира минимален темп на развитие като регистрираната през 2015 г. сума е в размер на 1,584 млн. лв. или с 31,68 млн. лв. повече спрямо 2014 г. Само 8 общини отчитат ръст от над 50%. В основната част от общините (112 общини) има минимално увеличение (от 1 до 20 %), а 12 отчитат намаление под 20%. Увеличението на разходите за издръжка е за сметка на местните дейности, което е в размер на 5% (55,6 млн.), спрямо предходната година. От тази гледна точка динамиката в развитието на **общите капиталовите**

**разходи**<sup>3</sup> визуализира намаление от 120 млн. лв. което е със 7% по-малко от отчетената през 2014 г сума (886 млн. лв.). С най-висок дял се диференцират средствата за основен ремонт на ДМА, които възлизат на 380 млн. лв. или 49,64%. От своя страна средствата използвани за придобиване на ДМА заемат близо 46,70% от капиталовите разходи през 2015 г. Останалите 3,66% от общия дял на разглежданите разходи са за придобиване на нематериални дълготрайни активи (НДА) – 13 млн.лв., за придобиване на земя – 7 млн.лв. и за капиталови трансфери – 6 млн.лв.

В продължение на установената по-горе зависимост е необходимо да се констатира, че намалението при разходите за придобиване на ДМА е с 19% или това е с 81 млн.лв. спрямо 2014 година. Същата тенденция се наблюдава и при разходите за основен ремонт на ДМА, при които намалението през 2015 г. е с 10% , т.е. с 42,958 млн.лв. спрямо предходната година. Общините са увеличили разходите за придобиване на земя през 2015 година с 22% или с 2,599 млн.лв. спрямо 2014 година. Минимално увеличение се наблюдава при капиталовите трансфери през анализирания период, което в сравнение с 2014 година е с 931 хил.лв., т.е. 17% . В 18 общини увеличението на капиталовите разходи е значително (от 100 до 600%). Значително са увеличени през 2015 година разходите за основен ремонт и придобиване на ДМА. В 178 общини се наблюдава намаление на капиталовите разходи, като с над 50% е в 80 общини. Драматично намаление от 80% отбелязват други 36 общини.

Разходните параграфи имащи отношение към обслужването на **лихви** по използваните от общините дългови инструменти откриват повишение от 15% (6 млн. лв.) спрямо наблюдаваната за 2014 г. стойност (37 млн. лв.), което се залага изцяло в модула на делегираните и местни услуги. В 70 общини не се наблюдава промяна в разходните нива за лихви, за разлика от други 33, при които повишението е над 100%. При останалите местни власти отсъства тенденция на явно покачване. В стилистиката на моделираното направление е удачна препратката, че през 2015 г. **разходите**

<sup>3</sup> Заб. За основен ремонт и придобиване на ДМА, нематериални дълготрайни активи, както и за придобиване на земя и за капиталови трансфери)

**за стипендии** намаляват с 5% или 500 хил. лв., за да достигнат към края на годината сумата от 11,350 млн. лв. Фрагментирането на посочените по-горе средства в условията на монолитни разходни направления показва, че разходите за делегираните от държавата дейности са 11 млн. или 97%, а тези за дофинансиране и за местни дейности 350 хил. лв. (3%). От своя страна **разходите за текущи трансфери, обезщетения и помощи за домакинствата, както и за субсидии** за нефинансови предприятия и такива за организации с нестопанска цел, разходи за членски внос и участие в нетърговски организации и дейности и за предоставени текущи и капиталови трансфери за чужбина през 2015 година възлизат на 311 млн. лв., които са близко до размера на средствата през 2014 година – 307 млн.лв. От тях с 16% (600 хил. лв.) нарастват разходите за дофинансиране, а при делегираните от държавата дейности и за местни дейности увеличението е с 1%. Най-голям ръст (с над 50%) се наблюдава в 9 общини. В 111 общини се наблюдава намаление на разходите за трансфери и субсидии, като в 5 от тях намалението е над 30%.

### III.

Мениджмънтът на европроекти с бенефициент българските общини е ключов за подобряването на жизнения стандарт в урбанизираните територии. Към **31.12.2015 г.** (или за цялата програмна рамка 2007-2013) общините са сключили 4,484 договора, от които 259 са прекратените или 5.8% от общия брой на договорите. С най-голям дял на прекратените договори е ОПРСР-17%, следвана от ОПОС с 16.9%. Най-малък е делът прекратени договори по ОПАК- 1.4%. По трите инфраструктурни програми общо (ОПРР, ОПОС и ПРСР) този осреднен дял е 7.4%.

Основни причини за високите дялове прекратени договори са: промяната в подхода за финансиране по ОПОС, осъществена в средата на програмния период и късният старт на проектите по ОПРСР. Реалният брой сключени договори от общините възлиза на 4,225 на стойност 8.1 млрд. лв., като няма община, която да не е изпълнила проект с европейско

финансиране (виж таблица 2.9). Най-голям е броят на сключените договори по ПРСР – 1,483 (98 прекратени и 1 385 изпълнени). Това се обяснява, както с големият брой допустими общини по програмата, на практика всички, така и с множеството малки на стойност проекти по т.нар. туристически и горски мерки и по реализация на Местните стратегии за развитие по подхода „Лидер”. Договорените от общините средства възлизат на около 48% от общо договорените по отделните програми. Най-голям е дялът на договорените от общините средства по ОПОС, спрямо общо договорените по програмата, почти 99.5%. Най-малък е този дял по ОПРЧР- под 5%.

Размерът на БФП по сключените договори е 7.4 млрд. лв., съответно собственото участие на общините е 725 млн. лв., като прогнозата е за увеличаването му до 1 млрд. лв. Основанията за това са: непризнаване на разходи по очаквани балансови плащания, поради липсващи и/или некоректни отчетни документи, налагане на финансови корекции по ПРСР постфактум и възстановяване на получените безлихвени заеми към републиканския бюджет предоставени за покриване на финансови корекции. Стойността на общинските проекти, изчислена на жител, показва, че общините са привлекли европейски средства в размер на около 1 100 лв. Тази стойност сериозно варира между отделните общини, от 5 500 лв. на жител до 70 лв. на жител. Най - висока стойност имат сключените договори по ОПОС- 3.8 млрд. лв., като тази сума е редуцирана през **2015 г.** в сравнение с 2014 г. с над 1 млрд. лв. Това се дължи на отчисляването на ДДС по водните проекти, приспадатите финансови корекции, фазираните проекти и прекратяването на сключени договори.



Таблица 4. Годишна динамика на основните показатели за периода 2008 – 2015 (млн. лв.)

Програма	Бр. сключени д-ри	Обща стойност на сключените д-ри в млн. лв.	Размер на БФП по сключените д-ри в млн. лв.	Изплатени средства в млн. лв.	Дял изплатени / договорени	Приключени д-ри брой	Стойност приключени д-ри в млн. лв.	Средна продължителност на проектите / месеци
ОПРР	864	2 025.5	1 909.7	1 794.4	94%	807	1 348.4	24.9
ОПОС*	290	3 787	3 245.1	2 910.3	90%	176	767.4	41.1
ОПРЧР	738	122	121	111.4	92%	613	91.3	14.7
ОПАК	764	78.7	78.7	77.7	99%	749	76	12.7
ОПТП	27	15.7	15.7	12.7	81%	4	1.9	53.3
ПРСР*	1 385	2 040.4	1 983.2	1 983.2	100%	1 385	1 983.2	39
ОПРСР*	157	65	55.7	55.7	100%	157	55.7	-
<b>Общо:</b>	<b>4 225</b>	<b>8134.4</b>	<b>7 409.1</b>	<b>6945.4</b>	<b>94%</b>	<b>3 891</b>	<b>4 324.4</b>	<b>31</b>

Източник: НСОРБ; \* Забележка: без включен ДДС.

Приключилите и окончателно разплатените проекти са 3 891 на стойност 4.3 млрд. лв., което представлява 92% от общия брой сключени договори, но възлиза на 58% от договорения ресурс. Това може да бъде обяснено с инфраструктурните проекти на голяма стойност в рамките на две от програмите - ОП „Околна среда” и ОП „Регионално развитие”, по които разплащания към общините от страна на УО се очакват и през 2016г. Средната продължителност на изпълнението на общинските проекти е около 31 месеца, т.е. почти 3 години. Същата варира съществено в рамките на отделните програми – от около 41 месеца при ОПОС до под 13 по ОПАК. Наблюдават се и отделни проекти по ОПОС, чието изпълнение продължава повече от 80 месеца (почти 7 години), както и по ПРСР, където този срок е около 68 месеца. Основните причини за това са: тромавите процедури по възлагането и обжалването им, некачествената техническа документация,

водеща до множество изменения в предварително планираните СМР, недостатъчният капацитет на някои от изпълнителите.

*Таблица 5. Изплатени средства по ОП и ПРСР към 31.12.2015 г.*

<b>Години</b>	<b>Плащания по общински проекти в млн. лв.</b>
2008 г.	5
2009 г.	151
2010 г.	504
2011 г.	460
2012 г.	802
2013 г.	1 571
2014 г.	1 716
2015 г.	1 736
<b>ОБЩО</b>	<b>6 945</b>

*Източник: НСОРБ*

Общо плащанията към общините по сключените договори възли-зат на 6.9 млрд. лв., което представлява около 94% от стойността на БФП по тях (виж таблица 5). Въпреки твърденията, че 2015 година ще е „ударна“ по темп на плащанията от УО към общините, статистиката показва минимална разлика между трансферите през 2014 г. и 2015 г.

Договарянето на проекти от програмна рамка 2014-2020 обаче се оказва много проблемна област. През 2015 година има договаряне на само по 2 от общо 8-те национални програми, които подкрепят общините. По ОПРЧР са сключени 237 договора за 116 млн. лв., а по ОП Храни 86 договора за 2.3 млн. лв. Общо са договорени 323 проекта на стойност 118 млн. лв. Плащанията от УО към общините по тях са 12.4 млн. лв.

\* \* \*

**От направения анализ към 2015 г. на ефектите от фискалната децентрализация върху бюджетното управление на българските общини може да се обособят следните по-важни изводи и констатации:**

- Засилва се негативната тенденция на публичните ресурси;
- Запазва се зависимостта от трансферите от над 50% от общинските бюджети, като 90% от тях има целеви характер с минимални правомощия на общините върху тях;
- Собствените приходи нарастват с 4%;
- Неданъчните приходи, и особено тези от разпореждане с имущество и приходите от такси, са основен фактор за повишението в общините, отчитащи ръст;
- В 87 общини има намаление на собствените приходи, като в 16 общини то е с над 50%, поради по-ниските приходи от управление и разпореждане с общинска собственост;
- Разликите между общините в капацитета да генерират собствени приходи остават големи;
- Местните разходни политики са зависими най-напред от фискалната политика на държавата, после от тази на европейските институции и, на последно място - от местни решения;
- Общините ползват дългови инструменти доста предпазливо – годишните разходите за обслужване на дълг спрямо собствените приходи и изравнителната субсидия за последните три години е средно 7.66% при законово ограничение от 15%;
- За периода 2008-2015 собственото участие на общините за изпълнение на европроекти възлиза на около 725 млн. лв. или средно по около 100 млн. лв. годишно;
- Реалното договаряне на европроекти сериозно се забавя в сравнение с предходния период и през 2016 година можем да очакваме незначително усвояване на европейски средства от текущия програмен период.

Систематизираните изводи затвърждават валидността на теоретичната постановка, че „общините са ключова компонента на държавното устройство ...“, които „...внедряват добри примери за успешни политики в „Европа на регионите“. „Тези политики .. обаче изискват своето финансово осигуряване...“.<sup>4</sup>

**Библиография:**

Брусарски, Р., Захариев, А. и Манлиев, Г. Финансова теория. В. Търново, ФАБЕР, 2016;

---

<sup>4</sup> Брусарски, Р., Захариев, А. и Манлиев, Г. Финансова теория. В. Търново, ФАБЕР, 2016, с. 325.

## ЗЛАТОТО КАТО ОФИЦИАЛЕН РЕЗЕРВ В БАЛКАНСКИТЕ СТРАНИ – ИНДЕКСНО-ФАКТОРЕН АНАЛИЗ НА ЕФЕКТИТЕ ОТ ЦЕНОВАТА ДИНАМИКА

**Николай Михайлов Колев**

*Катедра „Финанси и кредит“*

*Стопанска академия “Димитър А. Ценов” - Свищов*

Златните резерви в контекста на политиката за гарантиране стабилност на централните банки са едновременно наследство от миналото, но и настоящ и бъдещ фактор за устойчивост на монетарните власти срещу сътресения на финансовите пазари. Това се отнася с особена сила за страните на Балканския полуостров, чиито Централни банки притежават сравнително малки или никакви златни резерви (с изключение на Гърция). На тази основа за обект на научния доклад се възприемат златните резерви, а за негов предмет динамиката на стойностния еквивалент на притежаваните златни резерви от монетарните власти на Албания, България, Македония, Румъния и Сърбия в следствие на влиянието на два фактора: промените в пазарната цена на 1 тон монетарно злато и промените в притежаваните от Централните банки количества монетарно злато. Целта на научния доклад е чрез методиката на индексно факторния анализ да оцени ефекта от влиянието на факторите цена и количество върху златния компонент в официалните резерви на 5 селектирани страни от Балканския полуостров. Докладът е структуриран в две части. Част първа е с фокус върху златните резерви на селектирани страни от Балканския полуостров. Част втора е върху пазарното поведение на златото като инвестиционен инструмент.

### I.

За повечето държави златото, след края на ерата „Бретън Уудс“ играе ролята на фактор на стабилност на централните монетарни власти. Не

правят и изключение и Централните парични власти в страните от Балканския полуостров, където златният резерв варира в границите от 2,80% до 11,70% през 2011 г. и достигат до интервал от 2,20% до 9,70% през 2016 г. (по данни за Албания, България, Румъния и Сърбия) от общото количество официални резерви (вж. Табл. 1).

Таблица 1. Официални резерви на селектирани страни от Балканския полуостров (интервално наблюдение 2011 / 2016 г.)

Страни	Официален резерв в тона злато VIII'2011	Златото в % от резервите	Общо резерви '2011	Стойност на златния резерв по пазарни цени – IX'2011
Албания	1,600	2,80%	\$2 471 402 947,64	\$96 385 360,00
България	39,900	11,70%	\$17 215 734 344,32	\$2 403 609 915,00
Румъния	103,700	10,40%	\$48 044 370 163,93	\$6 246 976 145,00
Сърбия	13,700	4,60%	\$15 583 042 926,97	\$825 299 645,00
<b>Общо</b>	<b>158,9</b>			<b>\$9 572 271 065,00</b>
Страни	Официален резерв в тона злато IX'16	Златото в % от резервите	Общо резерви '2015	Стойност на златния резерв по пазарни цени - IX'2016
Албания	1,600	2,20%	\$3 138 517 907,70	\$68 334 400,00
България	40,300	6,70%	\$22 153 050 115,73	\$1 721 172 700,00
Румъния	103,700	9,70%	\$38 700 983 235,88	\$4 428 923 300,00
Сърбия	18,500	7,50%	\$11 344 953 312,65	\$790 116 500,00
<b>Общо</b>	<b>164,1</b>			<b>\$7 008 546 900,00</b>
Заб. Изчисленията са по пазарни цени към 02.09.2011 - \$60240850/тон и към 09.09.2016 от \$42709000/t				

Източник: Собствен анализ на база данни то IMF и World Gold Council

Важността на официалните резерви е широко дискутирана в научната литература [вж. Радков и Захариев (2016); Kostov (2016); Patev

(2012); Брусарски, Захариев и Манлиев (2015)]. Това се отнася особено в условията на валутен борд.

	Показатели	2011	2016	Изменение
	X (Цена в \$/тон)	\$60 240 850,00	\$42 709 000,00	-\$17 531 850,00
	Y (Количество)	158,9	164,1	5,2
	V (Стойност)	\$9 572 271 065,00	\$7 008 546 900,00	-\$2 563 724 165,00
1.1.	$\Delta_S^{(x)} = y_0(x_1 - x_0)$	<b>-2785810965,0000</b>		Индивидуално влияние на (X)
1.2.	$\Delta_S^{(y)} = x_0(y_1 - y_0)$	<b>313252420,0000</b>		Индивидуално влияние на (Y)
1.3.	$\Delta_S^{(xy)} = (x_1 - x_0)(y_1 - y_0)$	<b>-91165620,0000</b>		Съвместно влияние на (X) и (Y)
Общо	1.1. + 1.2. + 1.3.	<b>-2563724165,0000</b>		Общо изменение на резултата
1.4.	$K = \frac{\Delta_S^{(xy)}}{ \Delta_S^{(y)}  +  \Delta_S^{(x)} }$	<b>-0,0294</b>		Междинен коефициент
1.5а.	$K'_{(x/y)} = 1 + K$	<b>1,0294</b>		Коефициент на пропорционалност за (X)
1.5б.	$K'_{(y/x)} = 1 - K$	<b>0,9706</b>		Коефициент на пропорционалност за (Y)
1.6.	$\Delta_S^{(x)} = \Delta_S^{(x)}(1 \pm K)$	<b>-2867761590,8105</b>		Индивидуално и разпределена част от съвместното влияние за фактора (X)
1.7.	$\Delta_S^{(y)} = \Delta_S^{(y)}(1 \pm K)$	<b>304037425,8105</b>		Индивидуално и разпределена част от съвместното влияние за фактора (X)
	1.6.+1.7.	<b>-2563724165,0000</b>		Изследвана икономия в евро/барел
	X	XY	Y	Сума
	<b>-2785810965,00</b>	<b>-91165620,00</b>	<b>313252420,0000</b>	<b>-2563724165,00</b>
	-81950625,81	+	-9214994,19	-91165620,00
	89,89%	+	10,11%	100,00%
	-2867761590,81	+	304037425,81	-2563724165,00

Фигура 1. Индексно-факторен анализ на влиянието на количеството злато под разпореждане на официалните власти и цената на златото (в \$/тон) върху стойностния еквивалент на официални резерви на селектирани страни от Балканския полуостров (интервално наблюдение 2011 / 2016 г.)

Избраните държави в извадката се отнасят до страни с относително умерен мащаб на икономически потенциал, без да участват в блокови валутни съюзи (което води до изключване на Гърция). Данните от таблица 1 съдържат фактически две факторни променливи и една резултативна величина. В случая влияещите фактори са цената на монетарното злато в \$/тон (X) и разполагаемото кумулативно количество от изследваните 4

държави (Y). Произведението на двата фактора формира доларова равностойност на резервите в злато на Албания, България, Румъния и Сърбия (резултат V).

Систематизирането на данните позволяват да се приложи метода на индексно-факторния анализ за установяване индивидуалното и съвместното влияние на два влияещи фактора. Технологията следва разработеното в Захариев и колектив (2015). Ефектите са както следва:

- Общо изменение на резултата – минус \$2,563724 млрд.
- Индивидуално и полагаща се част от съвместното влияние на фактора X (цена) – минус \$2,867762 млрд.;
- Индивидуално и полагаща се част от съвместното влияние на фактора Y (количество) – плюс \$0,304027 млрд.;

Сборът от трите измерени ефекта потвърждава изходно установеното изменение от минус \$2,564 млрд., което се дължи основно на спада на пазарните котировки на монетарното злато, но се компенсира частично от увеличеното общо количество под разпореждане на официалните монетарни власти на четирите държави от Балканския полуостров.

## II.

Златото от инвестиционна гледна точка служи основно за резервен актив, в който да се инвестира при проблеми на капиталовите пазари. Основните стокови борси, на които се търгува златото са Ню Йоркската (COMEX), Токийската (TOCOM) и Шанхайската (SHFE). Поради това могат да се разгледат три отделни котировки на златото.

На COMEX борсовия код на златото е (^GC), за периода 1990 г., до сега най-високата стойност до която достига метала е 1889.7 щатски долара, а минималната е 253.2 долара. Това дава ранг от 1636.5 долара за период от 16 години. Средната стойност за период е 676.4 долара.





Относно доходността на тази борса златото реализира ануализирана доходност от над 6% при стандартно отклонение 3.3%, което означава, че коефициента на вариация е 0.58, означавайки доста добра стабилност на актива. Дългият ред от положителна доходност определено превръща този актив в един от най-търсените.

На ТОСОМ златото достига до 61.3 евро на грам, при средна стойност от 20.63 евро. На тази борса ануализираното стандартно отклонение е доста по-ниско от това на американската и има стойност от 2.1% , при ануализирана доходност от 6.65%. Това дава коефициент на вариация от 0.33 на дневна база. Интересно е, че златото всъщност има по-добри инвестиционни характеристики на Японската стокова борса отколкото на Американската.

На Шанхайската борса за фючърси средната годишна доходност, реализирана от златото ( $\wedge VP$ ) е най-висока 7.2%, при стандартно отклонение от 2.3%, това дава коефициент на Шарп от 3.2, отново доказвайки, че златото е едно доста добра инвестиционна алтернатива.

От трите международно известни котировки на златото най-добре се представя тази в Шанхай, но може да се отбележи, че инвестиционните характеристики (риск-доходност) и на трите борси поставят златото като една доста добра алтернативна инвестиция на капиталовите пазари.

\* \* \*

В заключение може да се обобщи, че участието на златото в официални резерви на Албания, България, Румъния и Сърбия формира относително ниска компонента в техните актуални към 2016 г. резерви на Централни банки. Независимо от това пазарната динамика на цената на златото може да породи, както извънредни печалби в балансите на централните банки, така и извънредни загуби, което се потвърждава от интервалното изследване за 5-годишен период (2011 / 2016 г.).

#### **Библиография:**

1. Брусарски, Р, Захариев, А. и Манлиев, Г. **Финансова теория**, В. Търново, ФАБЕР, 2015.
2. Захариев, А. и колектив. **Финансов анализ**. В. Търново, ФАБЕР, 2015.
3. Kostov, D. (2016), **A New Yuan or a New Monetary System**. // Narodnostopanski Arhiv, vol. 2, pp. 68-90.
4. Patev. Pl. (2012), **International Financial Management**. V. Tarnovo, ABAGAR.
5. Prodanov, St. and Pavlov, Ts. (2016), **Comparative Analysis of the Leading Consumption-Based Asset Pricing Models**. // Narodnostopanski arhiv, vol. 1, pp. 20-46.
6. Radkov, R., Zahariev, A. (2015), **Mejdunarodni finansi**. V. Tarnovo, Abagar.
7. Radkov, R., Zahariev, A. (2016), **Mejdunarodni finansi**. V. Tarnovo, Faber.
8. [unstats.un.org/unsd/snaama/dnllist.asp](http://unstats.un.org/unsd/snaama/dnllist.asp)
9. [www.gold.org/research/latest-world-official-gold-reserves](http://www.gold.org/research/latest-world-official-gold-reserves)
10. <http://databank.worldbank.org/data/>

## **ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ДОЛГ И ДЕФИЦИТ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОЙ ГЛОБАЛИЗАЦИИ**

**Гусейнова Шахла Акиф кызы**

*Азербайджанский Государственный Экономический Университет*

*Кафедра: «Экономическая теория - 2»*

**Годжаева Эльмира Магомед кызы**

*Азербайджанский Университет Туризма и Менеджмента*

*Кафедра: «Экономика»*

Одной из основных тенденций развития мировой экономики последних лет является процесс глобализации, который постоянно набирает силу. Глобализация мировой экономики — это возможности ускорения экономического развития. Она же может стать еще и источником угрозы экономической безопасности страны. Последовательная интеграция многих стран в современное мировое хозяйство предполагает необходимость учета влияния процессов глобализации мировой экономики на национальную экономику [2].

Резким изменением направления политики обслуживания государственного внешнего долга может вызвать рост задолженности, увеличить уровень инфляции, способствовать снижению конвертируемости национальной валюты и, в конечном итоге, подорвать авторитет страны в лице собственного населения.

Рассмотрим отрицательные последствия государственного долга на национальную экономику страны:

1. При чрезмерном развитии рынка государственного долга правительство вынуждено ограничивать инвестиционные капиталовложения в национальное хозяйство. Это имеет место при привлечении государством заемных средств путем снятия с рынка части финансовых ресурсов, которые можно было бы направить в реальный сектор экономики.

2. Увлечение государства заемными операциями способствует отвлечению солидных бюджетных средств от нужд хозяйственного и социального развития страны.

3. Увлечение государства внешними заимствованиями приводит к чрезмерной зависимости отечественных финансов от финансов международных и к потере своей политической независимости.

4. Мобилизуемые с помощью государственных заимствований средства являются антиципированными, т.е. взятыми вперед налогами, а долги необходимо погашать вместе с процентами.

Рассмотрим положительные аспекты влияния государственного долга на национальную экономику страны.

1. Главная выгода для страны — это возможность привлекать в бюджет страны заемные денежные ресурсы и сохранять относительный размер долга.

2. Размер сальдо бюджета и объем реального ВВП являются важнейшими факторами, определяющими динамику государственного долга. Дефицит бюджета ведет к увеличению объема государственного долга, а профицит дает возможность погашать долг. При постоянном экономическом росте пополняется доходная часть бюджета, способствующая уплате процентов по государственному долгу.

3. При долговременном выпуске долговые обязательства, покупающиеся физическими и юридическими лицами, воздействует на процесс организации сбережений населения и инвестирования хозяйствующими субъектами временно свободных финансовых ресурсов.

Постоянный рост внешнего долга ведет к снижению авторитета страны-должника на международной арене и вызывает психологический эффект, который способствует усилению неуверенности населения страны-должника в завтрашнем дне [4].

Следовательно, страна переносит экономическое бремя своего долга на будущее поколение, оставляя ему уменьшенные основные производственные фонды. В отличие от данной теоретико – методологической тематики, в Азербайджане стоимость основных производственных фондов увеличивается, что является свидетельством переоснащения основного капитала (подъема экономики страны).

Государственный внешний долг ложится на национальную экономику страны большим бременем, т.к. выплачивая сумму основного долга и опыт, имеющийся у некоторых стран-должников, направление потоков иностранного капитала и общая экономическая ситуация в зависимости от конкретных условий могут резко измениться. Высокая доля внешней задолженности, т.е. задолженности, номинированной в иностранной валюте, делает страну чувствительной к изменениям настроений инвесторов, а резкие и неожиданные колебания потоков капитала в дальнейшем приводят к серьезным проблемам [6].

Исходя из вышеизложенного, следует отметить, что проведение взвешенной политики в области государственных и частных заимствований, своевременное принятие мер, необходимых для укрепления позиции государства в управлении образовавшейся задолженностью государственного сектора экономики и регулирования внешней задолженности частного сектора — важный фактор, обеспечивающий макроэкономическую стабильность страны, так как чрезмерный внешний долг негативно отражается на кредитоспособности страны в целом.

Следует отметить, что высокий уровень внешнего государственного долга может быть вызван следующими рисками:

1) риск рефинансирования, если долг невозможно пролонгировать по приемлемой для страны-должника цене, что может привести к финансовому кризису или к серьезным экономическим убыткам;

2) риск ликвидности — это более широкое определение риска рефинансирования, который включает проблемы несовпадения структуры активов и пассивов;

3) рыночные риски, т.е. валютные, процентные и др., порождающие изменение процентных ставок и обменного курса валют;

4) кредитный риск — это потери, связанные с неисполнением своих обязательств.

Поэтому, чтобы определить реальную экономическую ситуацию страны, используют относительные величины, в частности, отношение государственного внешнего долга к объему ВВП. Величина государственного долга по отношению к ВВП — важный показатель экономики страны.

Следовательно, чем больше сумма государственного внешнего долга, тем обременительнее его воздействие на национальную экономику, финансовую сферу и на дальнейшее экономическое развитие страны. Считается, что внутренний государственный долг менее опасен, нежели внешний. Рассматривая влияние государственного внешнего долга на экономику страны, необходимо учитывать, что чрезмерный рост государственного внешнего долга является опасным для государственного бюджета, международной кредитоспособности страны [6].

Исходя из вышеизложенного следует отметить, что государственный долг — это составная часть экономической системы, которая оказывает прямое и косвенное влияние на многие ее элементы, в частности, на государственный бюджет, денежно-кредитную и валютную системы, уровень инфляции, внутренние и внешние сбережения (валовые инвестиции) [7].

По состоянию на 1 января 2015 года внешний государственный долг Азербайджана составил 5 млрд 081.5 млн манатов или \$6 млрд 478.2 млн. внешний долг страны составляет 8,6% от ВВП. 32,5% кредитных ресурсов были привлечены на срок свыше 20 лет, 60,02 % - от 10 до 20 лет, 7,3% - до 10 лет. Средства, в основном привлеченные от Всемирного банка, Японского международного агентства сотрудничества, Азиатского банка развития, Исламского банка развития, Европейского банка реконструкции и развития и других международных финансовых институтов, были направлены на поддержку программ экономических реформ, восстановление и реконструкцию инфраструктуры, в том числе строительство и восстановление электростанций, строительство дорог, улучшение

водоснабжения регионов, развитие услуг в сфере авиации и железных дорог, а также в промышленность и энергетику [9].

Таким образом, туризм, являясь выгодной отраслью экономики, может стать при соответствующих условиях важнейшей статьёй валового внутреннего дохода АР (диагр. 1).

Как показывает диаграмма 1, в денежном выражении 2005 год составил – 100,2 млн. ман., 2010 г. – 424,7 млн. ман., 2011 г. – 729,1 млн. ман., в 2012 г. – 875,9 млн. ман., 2013 г. – 1 038,8 млн. ман., тогда как структура ВВП по видам экономической деятельности (от туристской деятельности) составил соответственно 0,8%, 1, 0%, 1,4%, 1,6% и 1,8%.

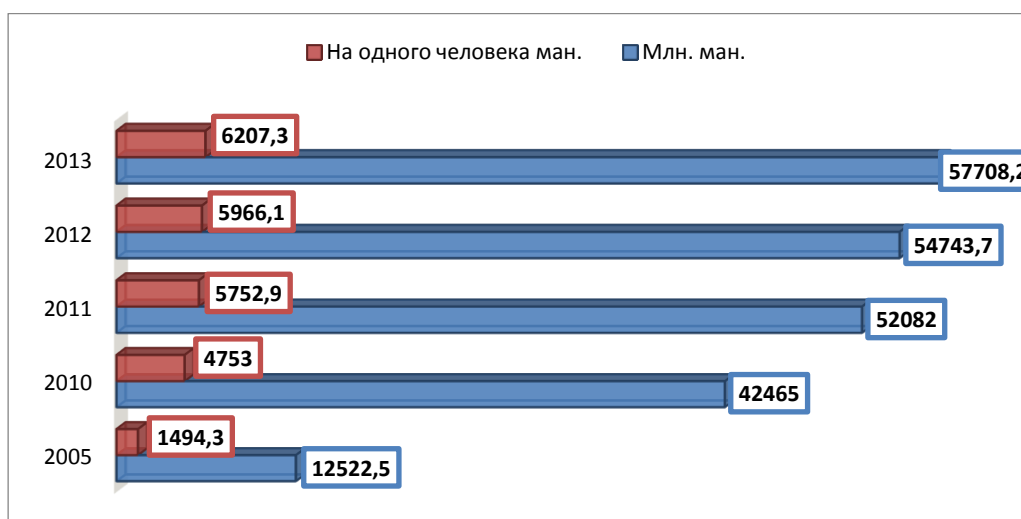
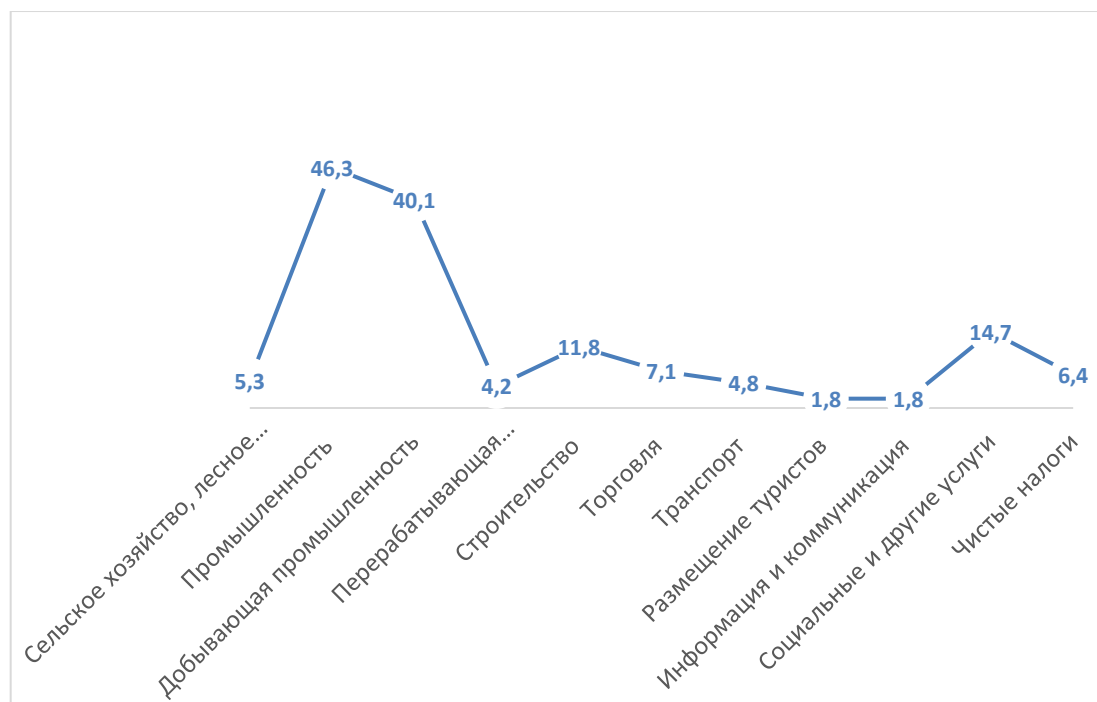


Диаграмма 1. ВВП

Источник: Госкомстат, с. 61-62. Азербайджан в цифрах, 2014 г.

Роль туризма в экономике страны более чем скромна. Удельный вес поступлений от туризма в валовом внутреннем продукте за последние пять лет превышал 1%. Совокупное число созданных рабочих мест в сфере туризма (совместно с индустрией размещения) достигло к 2013 г. 1729 единиц. Но вместе с тем, начиная с 2011 по 2013 гг. ВВП увеличился на 0,4% (1,8 – 1,4) социально-экономического развития.



*Диаграмма 2. Структура ВВП по видам экономической деятельности (в процентах)*

*Источник: Госкомстат АР 2014 год, Азербайджан в цифрах, стр. 61-62*

Как показывает диаграмма 2 самая высокая структура ВВП наблюдается в промышленности, добывающей промышленности, тогда как по сельскому хозяйству она составляет 5,3%, а по размещению туристов незначительно, т.е. 1,8%. Инфляция Азербайджана за последние 2004 – 2014 года показывает, что ее нестабильный спад и рост провоцируется эндогенными и экзогенными переменными факторами, происходящими в экономике страны. Так, например, за 2008 год инфляция составляла 20,8 %, тогда как за 2014 год 1,4%. [8 ]

Управление государственным долгом - это совокупность финансовых операций государства по обеспечению единства планирования и учета всех операций по привлечению, погашению и обслуживанию внешних и внутренних государственных заимствований, а также относительно предоставления государственных гарантий.

Непосредственно функции по управлению государственным долгом осуществляет Министерство финансов страны, основными задачами



которого является разработка программ государственных заимствований и их реализация от имени Правительства, а также управление государственным внутренним и внешним долгом. В соответствии с возложенными на него задачами Министерство финансов проводит совместно с Центральным банком операции по обслуживанию государственного долга, осуществляет необходимые меры по совершенствованию его структуры и оптимизации расходов по его обслуживанию.

Как только какая-то страна (группа стран-должников) объявляет о своей финансовой несостоятельности (неспособности выплачивать внешний долг) наступает кризис. Добиться выплаты долга невозможно, к государству нельзя применить санкции, применяемые к обычному должнику. Государство-банкрот усугубляет не только положение внутри страны, но и оказывает дестабилизирующее влияние на всю мировую экономику. Когда же банкротства принимают групповой характер, наступает кризис мировой кредитной системы.

В нормальных экономических условиях обслуживание внешнего долга производится за счет поступлений от экспортных операций. В некоторых случаях, когда это позволяет состояние экономики, государство, чтобы своевременно погасить задолженность, может почти полностью отказаться от импорта. Если же экспорта из страны практически нет, то государство для погашения старых долгов должно постоянно брать новые займы. И разорвать этот круг можно только обратившись к помощи международных финансовых институтов. Так, например за 10 лет объем экспорта и импорта по Азербайджану можно проанализировать из таблицы.

Таблица 1. Объем экспорта и импорта Азербайджана, млрд. долларов США

Года	Экспорт	Импорт	Торговое сальдо
2004	2.6	2.5	+0,1
2005	3.2	3.6	-0,4
2006	6.1	4.7	+1,4

2007	12.5	5.2	+7,3
2008	30.6	7.6	+23,0
2009	21.1	6.5	+14,6
2010	28.1	7.0	+21,1
2011	34.5	10.2	+24,3
2012	32.6	10.4	+22,2
2013	31.7	10.3	+21,4
2014	30.9	10.7	+20,2

*Источник - CIA World Factbook*

Анализ таблицы показывает, что торговое сальдо Азербайджана по всем рассматриваемым годам положительное, кроме 2005 года, когда страна зависела от импортозамещающей продукции.

Исходя из вышеизложенного следует отметить, что в настоящее время в мире практически нет государств, которые бы не делали внешних заимствований. Чаще всего долги делают страны, где текущее потребление превышает уровень доходов страны. Те же страны, которые ограничивают уровень потребления, имеют возможность предоставлять кредиты, то есть давать деньги в долг. В результате этих процессов развивается международная система кредитования и заимствования, но одновременно формируется внешний долг отдельных стран мира, который при неумеренном потреблении может привести к возникновению кризисов.

Таким образом, в мировой экономике все взаимосвязано и финансовый или экономический кризис в какой-то отдельной стране оказывает свое влияние на всю мировую экономику и уже не может считаться проблемой только этого государства.

Следовательно, что в некоторых случаях внешний долг в отдельных странах мира может оказывать и положительное влияние на экономику. Но происходит это только в том случае, когда заимствование производится под осуществление конкретного проекта или программы, которая в

дальнейшем позволит повысить доходы государства, а не на покрытие дефицита бюджета.

**Список использованной литературы:**

1. Госкомстат АР, 2014
2. Мишель Пейро. Международные экономические, валютные и финансовые отношения.- М.: Прогресс-Универс, 1994, гл. 3.
3. П. Х. Линдерт. Экономика мирохозяйственных связей.- М.: Прогресс-Универс, 1992, гл. 24, 25.
4. Основы внешнеэкономических знаний/ Под ред. И. П. Фаминского.- М.: Международные отношения, 1994, гл. 6.
5. Бард В. С. Инвестиционные проблемы российской экономики / В. С. Бард. М.: Экзамен, 2000.
6. Вавилов А. Государственный долг: уроки кризиса и принципы правления. 2-е изд., перераб.и доп. - М.: ООО Городец-издат., 2003. - С.100.
7. Иностраные инвестиции в России: учеб. пособие / Е.Р. Орлова, О.М. Зарянкина. - М.: Изд-во «Омега-Л», 2009. - С.113.
8. CIA World Factbook
9. [http://1news.az/economy/banks\\_n\\_finance/20150218124322104.html](http://1news.az/economy/banks_n_finance/20150218124322104.html)



# ПРОБЛЕМИ НА РЕГИОНАЛНАТА ИНТЕГРАЦИЯ И МЕЖДУНАРОДНИЯ БИЗНЕС

СБОРНИК С НАУЧНИ РАЗРАБОТКИ

*Проект №ИП8-2015: „Лаборатория за научни изследвания на докторанти в областта на световното стопанство и международните икономически отношения“*

Свищов, 2016

Адрес на електронното издание:  
Виртуална библиотека DLib  
на Стопанска академия "Димитър А. Ценов" – Свищов  
<http://dlib.eacademy.bg/handle/10610/2902>

**ISBN 978-954-23-1172-0**

Академично издателство „Ценов“  
Свищов, ул. Градево № 24