



ГОДИШНИК на ВУЗФ

2019

PER ASPERA AD ASTRA

Издателство на ВУЗФ
„Св. Григорий Богослов“
София, 2021

ГОДИШНИК **на ВУЗФ**

том XIII

ИЗДАТЕЛСТВО НА ВУЗФ

„Св. Григорий Богослов“

София, 2021

РЕДАКЦИОННА КОЛЕГИЯ

доц. д-р Григорий Вазов, главен редактор
доц. д-р Радостин Вазов, зам. главен редактор
проф. д.ик.н. Методи Христов
проф. д-р Радослав Габровски
проф. д-р Даниела Бобева
проф. д-р Емилия Миланова
проф. д-р Виржиния Желязкова
проф. д-р Григор Димитров
доц. д-р Яким Китанов
доц. д-р Десислава Йосифова
доц. д-р Станислав Димитров
доц. д-р Даниела Илиева

© Авторски колектив

© ВУЗФ, Издателство „Св. Григорий Богослов“, 2021

ISSN 1312-7918

YEARBOOK OF VUZF

vol. XIII

PUBLISHING HOUSE

„St. Grigorii Bogoslov“

Sofia, 2021

EDITORIAL BOARD

Assoc. Prof. Grigorii Vazov, PhD – Editor-in-Chief

Assoc. Prof. Radostin Vazov, PhD – Vice Chief-Editor

Prof. D. Sc. Metodi Hristov

Prof. Radoslav Gabrovski, PhD

Prof. Daniela Bobeva, PhD

Prof. Emilyya Milanova, PhD

Prof. Virginia Zhelyazkova, PhD

Prof. Grigor Dimitrov, PhD

Assoc. Prof. Yakim Kitanov, PhD

Assoc. Prof. Desislava Yosifova, PhD

Assoc. Prof. Stanislav Dimitrov, PhD

Assoc. Prof. Daniela Ilieva, PhD

© VUZF, Publishing House „St. Grigorii Bogoslov“, 2021

ISSN 1312-7918

СЪДЪРЖАНИЕ

ИНСТИТУЦИОНАЛНИ АСПЕКТИ ПРИ РЕФОРМИРАНЕТО И РАЗВИТИЕТО НА ЗДРАВНАТА СИСТЕМА ПРОБЛЕМИ, ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА, РЕШЕНИЯ

проф. д-р Григор Димитров 8

СЪДЕБНО ДАНЪЧНО ПРАВО

проф. д-р Любка Ценова 39

ФАКТОРИ ЗА УСТОЙЧИВО ИКОНОМИЧЕСКО РАЗВИТИЕ НА СЪВРЕМЕННИТЕ ИКОНОМИКИ

доц. д-р Юлия Добрева 61

СРАВНЕНИЕ НА СПЕСТЯВАНЕ В ДЪЛГОСРОЧНИ ПРОДУКТИ В БЪЛГАРИЯ - В КОНТЕКСТА НА ОБЩОЕВРОПЕЙСКИЯТ ПРОДУКТ ЗА ЛИЧНО ПЕНСИОННО ОСИГУРЯВАНЕ, РЕПР

доц. д-р Станислав Димитров 101

НОВА СТРАТЕГИЧЕСКА ЙЕРАРХИЯ, ПРИЛОЖЕНА В АВТОМОБИЛНАТА ИНДУСТРИЯ

доц. д-р Красимир Тодоров 135

ЕМОЦИОННАЛНА ИНТЕЛИГЕНТНОСТ - ПОДХОДИ И ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА ПРЕД НЕЙНОТО РАЗВИВАНЕ В РАМКИТЕ НА СЪВРЕМЕННИТЕ БИЗНЕС ОРГАНИЗАЦИИ

д-р Ясен Димитров 173

ТРАНСМИСИОННИ МЕХАНИЗМИ ЗА ПРЕНАСЯНЕ НА КРИЗИСНИ ВЛИЯНИЯ ВЪРХУ БЪЛГАРСКИЯ КАПИТАЛОВ ПАЗАР

ас. д-р Соня Георгиева 201

БЮДЖЕТНО ФИНАНСИРАНЕ НА СПОРТА – СЪСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВИ

д-р Кирил Борисов 231

CONTENTS

INSTITUTIONAL ASPECTS IN THE REFORM AND DEVELOPMENT OF THE HEALTH SYSTEM PROBLEMS, CHALLENGES, SOLUTIONS

Prof. Grigor Dimitrov, PhD 10

COURT TAX LAW

Prof. Lubka Tzenova, PhD 40

FACTORS FOR SUSTAINABLE ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE MODERN ECONOMIES

Assoc. Prof. Julia Dobрева, PhD 64

COMPARISON BETWEEN SAVINGS IN LONG-TERM PRODUCTS IN BULGARIA – IN THE CONTEXT OF THE PAN-EUROPEAN PERSONAL PENSION PRODUCT, PEPP

Assoc. Professor Ph. D. Stanislav Dimitrov 102

A NEW STRATEGIC HIERARCHY APPLIED IN THE AUTOMOTIVE INDUSTRY

Assoc. Prof. Krasimir Todorov, PhD 137

EMOTIONAL INTELLIGENCE - APPROACHES AND CHALLENGES FOR ITS DEVELOPMENT WITHIN MODERN BUSINESS ORGANIZATIONS

Yasen Dimitrov, PhD 175

TRANSMISSION MECHANISMS FOR TRANSFERRING CRISIS INFLUENCES ON THE BULGARIAN CAPITAL MARKET

Sonya Georgieva, PhD 203

BUDGET FINANCING OF SPORTS – STATUS AND PROSPECTS

Kiril Borisov, PhD 232

проф. д-р Григор Димитров



Проф. д-р Григор Димитров е член на катедра „Застраховане и осигуряване“ на Висшето училище по застраховане и финанси. Преподавател по учебните дисциплини: Организация и финансиране на осигурителни системи, Организация и финансиране на здравни системи, Осигурителен пазар и осигурителни продукти. Член е на Академичния съвет. Има висше техническо и висше икономическо образование. Доктор по икономика. Професор.

Притежава дълъг и богат управленски опит. Бил е зам.-председател на Комитета по труда и социалното дело, зам.-министър на здравеопазването, зам.-началник по икономическите въпроси на Военномедицинска академия.. Работи като главен изпълнителен директор и зам.-главен изпълнителен директор пенсионна компания, изпълнителен директор на здравноосигурителна компания, генерален директор по корпоративно управление и продажби в „Дженерали България Холдинг“. От 2009 г. е главен директор „Осигурителни отношения“ в Българската стопанска камара.

Член е на Надзорния съвет на НЗОК. Участвал е в работната група по подготовка на Кодекса за социално осигуряване 2000 г., в Консултативния съвет по проблемите на пенсионната реформа от 2010г. Член е на работната група по осигурителни отношения към Националния съвет за тристранно сътрудничество.

Проф. д-р Григор Димитров има многобройни публикации по проблемите на труда, трудовите отношения, пенсионното и здравното осигуряване. Автор на учебник по здравно осигуряване (2009). Има издадени две монографии „Организация и финансиране на здравната система“ (2014) и „Рискове и предизвикателства при реформиране на здравната система (2018) издателство на ВУЗФ. Член на редколегията на сп. „Проблеми на труда“.

Отличен е с приз „За цялостен принос в развитието на българското осигуряване“ през 2014 г. от Фондация „Велислав Гаврийски“.

ИНСТИТУЦИОНАЛНИ АСПЕКТИ ПРИ РЕФОРМИРАНЕТО И РАЗВИТИЕТО НА ЗДРАВНАТА СИСТЕМА

ПРОБЛЕМИ, ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА, РЕШЕНИЯ

проф. д-р Григор Димитров

Резюме

Актуалността на институционалните аспекти при реформирането на здравеопазването се определя и от особения характер на здравната система – съществуващите деформации и неефективната работа на системата, независимо дали са остри или хронични, влияят върху способността ѝ да осигурява нормално и справедливо здравно обслужване.

Системният подход изисква при организиране и провеждане на мащабна реформа да се извърши предварителен анализ на състоянието и ефективността от работата на цялата система на здравеопазването. На основата на резултатите от него следва да се пристъпи към реформа, която да обхване цялата система, а не да се реформират на отделни части от нея. Приоритетно следва да се преразгледа законовата рамка, която определя поведението на цялата система на здравеопазването, както и организацията и управлението на здравната системата и на здравното осигуряване, като се подходи комплексно, а не само да се търсят решения за отделни нейни части.

Структурите на министерството трябва да осигуряват само изпълнението на задълженията на държавата по осигуряване на конституционните права на населението, управлението на системата, държавния надзор и поетите международни ангажменти. На национално равнище трябва да останат само стратегическите функции по формиране на политики, нормативи, стандарти, правила, изготвяне на анализи и прогнози за развитие на системата, за създаване на условия и гаранции за нейното доближаване до европейските стандарти.

Институционалната реформа следва да бъде подчинена на разбирането, че основен приоритет и критерий за оценка на дейността на органите и персонала от системата на НЗОК на всички равнища да бъде защитата на интересите и гарантирането на правата на осигурените лица. Структурите на НЗОК трябва да организират своята дейност така, че да се гарантира равен достъп до медицинска помощ на всички осигурени лица и на всички равнища на здравната система и особено в териториален аспект. Оптимизирането на структурата и броя на персонала на НЗОК следва да се извърши на основата на тотална електронизация на дейността ѝ.

Ограничаването на обхвата на институционалните рискове се определя от нивото на електронизация на здравната система. В този смисъл считаме, че решаващото условие за успешна реформа в здравеопазването е тя да бъде осъществена на базата на широка и всеобхватна електронизация на цялата здравна система.

Липсата на прозрачност за резултатите и за състоянието и проблемите от самата дейност на здравната система е един от институционалните рискове за намаляване на доверието към управлението на здравната система.

За каузата на доброто здравеопазване, за здравето на нацията, управляващи и опозиция трябва да привлекат ключовите и изтъкнати експерти, да обединят усилията им и в партньорство с тях да подготви и проведе реформата. По тези причини от особена важност е постигане на консенсус между политическите сили за осигуряване на приемственост и последователност в разработването и изпълнението на здравната политика.

INSTITUTIONAL ASPECTS IN THE REFORM AND DEVELOPMENT OF THE HEALTH SYSTEM

PROBLEMS, CHALLENGES, SOLUTIONS

Prof. Grigor Dimitrov, PhD

Summary

The relevance of the choice of institutional aspects and the analysis of their impact is also determined by the particular nature of the health system - existing deformities and inefficient functioning of the system, whether acute or chronic, affect its ability to provide normal and fair health care.

The systematic approach requires that, when organizing and conducting a large-scale reform, a preliminary analysis of the state and efficiency of the operation of the entire healthcare system is carried out. On the basis of its results, reform should be undertaken to cover the whole system and not reform of individual parts of the system. Priority should be given to reviewing the legal framework that defines the behavior of the entire health care system - the organization and management of the health care system and health insurance, taking a holistic approach rather than simply seeking solutions to individual parts of it.

The ministry's structures should ensure only the fulfillment of the state's obligations to ensure the constitutional rights of the population, the administration of the system, state oversight and the international commitments made. At the national level, only the strategic functions of policy-making, norms, standards, rules, analysis and projections for the development of the system, conditions and guarantees for its approximation to European standards should remain.

Institutional reform should be made aware that the main priority and criterion for evaluating the activities of the bodies and staff of the NHIF system at all levels is to protect the interests and guarantee the rights of the insured. The optimization of the structure and the number of the NHIF staff should be carried out on the basis of total electronicization of its activity.

Limiting the scope of institutional risks is determined by the level of electronicisation of the health system. In this sense, we believe that the decisive condition for successful healthcare reform is that it must be implemented on the basis of a broad and comprehensive electronicisation of the entire healthcare system. The lack of transparency about the results and the status and problems of the health system itself is one of the institutional risks of diminishing confidence in the management of the health system.

For the cause of good health, for the health of the nation, the ruling and the opposition need to attract key and distinguished experts, join forces and partner with them to prepare and implement the reform. For these reasons, it is of particular importance to reach a consensus between the political forces to ensure continuity and consistency in the development and implementation of health policy.

ИНСТИТУЦИОНАЛНИ АСПЕКТИ ПРИ РЕФОРМИРАНЕТО И РАЗВИТИЕТО НА ЗДРАВНАТА СИСТЕМА

ПРОБЛЕМИ, ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА, РЕШЕНИЯ

проф. д-р Григор Димитров

Мерило за интелекта е умението да се променяш.

Алберт Айнщайн

Разглеждането на институционалните аспекти при реформирането и развитието на здравната система се определя от съвременните изисквания и водещите характеристики към всяка обществена институция: обществено доверие, солидна легитимност, политическа адекватност, публична откритост, гражданска и политическа отчетност и т.н.. Актуалността на избора на институционалните аспекти и анализа от тяхното въздействие се определя и от особения характер на здравната система – съществуващите деформации и неефективната работа на системата, независимо дали са остри или хронични, влияят върху способността ѝ да осигурява нормално и справедливо здравно обслужване. Например, последствията от липсата на достъпност и адекватност на предоставяните здравни услуги не може да се разглеждат изолирано, защото оказват сериозно влияние върху политическите и особено върху социално-икономическите процеси в обществото. Рисковете от подобно поведение поставят под сериозно напрежение и риск всички останали социално - икономически системи на обществото, включително и с особен акцент е негативното влияние върху политическата система. Основание за разглеждането на институционалните аспекти се определя също така и от социалната същност и природа на здравната система и нейното отговорно поведение по отношение на здравето на обществото и на отделния индивид.

Разглеждането на институционалните аспекти при реформирането и развитието на здравната система имат и свой полезен аспект, защото самото им изучаване и отчитане на тяхното въздействие непрекъснато подтиква обществото да търси и прилага все по-добри решения при

организацията и управлението на тази изключително важна обществена система.

Анализът на съществуващата практика показва, че един от основните рискове при реформирането на институционалната рамка на здравната система е акцентирането върху отделни краткосрочни приоритети, доминирането на популистки цели и идеи, свързани с политически пристрастия, които в повечето случаи подменят и/или деформират набелязаните стратегически цели. Заедно с това, главно поради преследването на популистки цели прибързано се предлага „нова“ философия на организацията и управлението на здравната система, без да се извърши необходимия предварителен анализ за разполагаемите финансови и кадрови ресурси, на нагласите и очакванията на обществото.

По тези причини приеманите документи за реформи в управлението на здравеопазването се характеризират с липса на взаимна обвързаност, приемственост и последователност, недостатъчна прозрачност и отсъствие на консенсусно начало при разработката им. Подобен подход доведе до негативното отношение на обществото към провежданите реформи в здравеопазването.

Анализът на рисковете върху поведението на здравната система, които имат институционален характер може да се построи в три основни направления:¹

- **Рискове при организацията и управлението на системата;**
- **Рискове възникващи в отношенията между субектите на здравната система;**
- **Рискове, които възникват при подготовката, прилагането и развитието на нормативната уредба.**

Едно от основните предизвикателства пред реформата в управлението на здравеопазването е да се преодолее утвърдилото се мнение, че държавата е приела изцяло неолибералния модел за управлението на здравната система. Това на практика показва, че държавата фактически се е оттеглила от управлението на системата, „абдикирала“ от управлението на тази дейност.

¹ Подробно: Димитров, Гр.. Рискове и предизвикателства при реформиране на здравна система. изд. ВУЗФ., С., 2018

При построяване на изложението, изхождаме от позицията, че здравето е обществено благо, а не стока, поради което държавата трябва да е основен и отговорен регулатор на процесите и на взаимоотношенията в тази сфера. Към това може да се прибави факта, че в резултат на възприетата философия за оттегляне на държавата, тезата за „по-малко държава“ в здравеопазването доведе до оттегляне и без да изпадаме в краен негативизъм, до дезертиране на държавата от нейните конституционни и социални ангажименти и отговорности. Тезата на определен кръг експерти и възприета от някои политици и управляващи за „лошата държава“ доведе до дефицит на държавност в организацията и управлението на здравния сектор.

Утвърди се разбирането, че в здравната система трябва да се въведе тотално класически пазар на здравни услуги и да се разчита на него автоматично да се реши всички проблеми на осигурителната система и на общественото здраве. Подцени се разбирането, че Министерството на здравеопазването е институцията, която олицетворява държавата в тази система и неговата роля и отговорности са изключително високи. На министерството конституционно се възлага да управлява и да провежда действия за развитие на здравната система и да носи отговорност за състоянието на общественото здраве.

По тези причини се утвърди практиката дейността в здравната система да не се регулира, да не се управлява, да не се анализира и не се отчита ефекта от инвестирането на постоянно увеличаващите се публични средства и заплатените за сметка на населението огромни средства за здраве. В тази изключително чувствителна сфера не са ясно идентифицирани правата, задълженията на субектите в здравната система и техните отговорности. Липсват ясни правила за планиране, регулиране, координация, съгласуваност, отчет и контрол върху размера на вложените публични средства и за тяхното съобразяване с потребностите и изискванията за качествено и достъпно медицинско обслужване, както на национално, така и на регионално равнище. По тези причини има достатъчно основания да считаме, че в системата на здравеопазването е налице управленска и институционална криза.

Потенциалните възможности за възникване на управленски и институционален риск, произтичат от резултатите от дейността на институциите в тази ситуация и са логично следствие от деформациите, които са характерни за сегашната организация и управление на здравната система:

- Бюрократизация на взаимоотношенията лекар пациент на всички равнища;
- Многоброен, не мотивиран и бюрократично ориентиран персонал;
- Липса на отговорност за резултатите от дейността на системата на управление на всички равнища;
- Липсва баланс между централизация/либерализация при вземане на решения;
- Задълбочава се тенденцията за административна опека при вземането на решения, особено на ниските равнища на управление;
- Съществуват деформации и многостранно преплитане на интереси, особено финансови, в отношенията между равнищата на управление;
- Липсва на прозрачност за проблемите и периодично отчитане на резултатите от дейността на здравната система;
- Налице е дублиране, препокриване, нормативен и друг вакуум в регламентиране на отношенията между Министерството на здравеопазването и НЗОК;
- Нарушен е трипартитния принцип на управление на здравноосигурителната система;
- Не се осигурява необходимия диалог за консолидиране на пациенти, изпълнители на медицински услуги и медицинското съсловие за провеждане на радикална реформа в здравеопазването;
- Липсва система, която периодично да анализира и оцени ефективността на органите на управление на здравната система.²

Прочитът и размишленията по посочените и много други деформации в институционалния статус на здравната система показва, **че най-важният въпрос, който трябва да се дискутира и да намери решение, когато се подготвя реформата, е въпросът за функциите и отговорностите на държавните институции в развитието и осигуряването на организационна, икономическа и нормативна стабилност и устойчивост при функционирането на здравната система.**

² По доклада: State of Health in UK . Здравен профил на страната 2019.

Кои са основанията за подобни твърдения?

Системният подход изисква при организиране и провеждане на мащабна реформа да се извърши предварителен анализ на състоянието и ефективността от работата на цялата система на здравеопазването. На основата на резултатите от него следва да се пристъпи към реформа, която да обхване цялата система, а не да се реформират на отделни части от системата. Приоритетно следва да се преразгледа законовата рамка, която определя поведението на цялата система на здравеопазването – организацията и управлението на здравната системата и на здравното осигуряване, като се подходи комплексно, а не само да се търсят решения за отделни нейни части.

Първо. Премахването на натрупаните деформации и създаването на нови условия на работа, изискват да се анализира и оцени ефективността на органите на управление на здравеопазването, които се финансират от бюджета на МЗ. Структурите на министерството трябва да осигуряват само изпълнението на задълженията на държавата по осигуряване на конституционните права на населението, управлението на системата, държавния надзор и поетите международни ангажменти. На национално равнище трябва да останат само стратегическите функции по формиране на политики, нормативи, стандарти, правила, изготвяне на анализи и прогнози за развитие на системата, за създаване на условия и гаранции за нейното доближаване до европейските стандарти. На тази основа предлагаме да се преразгледа целесъобразността от съществуващата структура и броя на персонала в МЗ и регионалните звена, да се оцени потребността от съществуването на различни агенции, експертни комисии, научни институти, информационни звена и др.

- **Един от големите дефекти на провежданата реформа е, че тя се ограничи и се концентрира само в сферата на здравното осигуряване, без да се внесат съществени промени във организацията, управлението и финансирането на държавните органи и техните сателити – агенции, институти, регионални звена и т.н.**

Все още размера на тяхната субсидия не се поставя в зависимост от резултатите и качеството на тяхната работа. Считаме, че един от основните критериите при определяне на размера на тяхното финансиране следва да бъде приносът им за повишаване на качеството на медицинската дейност и резултатите от обслужването на населението. В тази връзка, по наше мнение, е полезно да се

разработят и прилагат критерии и показатели за извършване на периодичен обективен анализ, оценка на резултатите от дейността общо на системата и на отделните нейни звена, за приноса им за постигане на желаната ефективност и качество на работа на здравната система общо и по отделните нейни звена и равнища. Общественият характер на дейността предполага да се внедри система за непрекъснат обществен мониторинг върху поведението и резултатите от дейността на системата.

Управленската структура на Министерството на здравеопазването се състои от: обща и специализирана администрация. Със средствата от държавната субсидия министерството на здравеопазването финансира дейността на 28 РЦЗ, 12 психиатрични болници, 32 домове за медико-социални грижи за деца, 28 центъра за спешна медицинска помощ, 4 Регионални центъра за трансфузионна хематология, 7 Национални центъра и други самостоятелни вторични разпоредители с бюджетни кредити.³

Считаме, че честата смяна на министри утвърди практиката на постоянни реформи в министерството, освобождаване на утвърдени специалисти, понякога и по политически причини. В тази ситуация не се създават условия за приемственост, за продължаване на работата по признати добри идеи и начинания, за формиране на така дифицитния управленски кадрови потенциал в тази чувствителна сфера.

- Рисковете от подобен установил се подход се измерват с усещането за несигурност, очакване на нови кадрови промени, блокира се за месеци работата на ключови структурни звена, забавят се договори и обществени поръчки, поети ангажменти се забавят и/или провалят, нарушава се ритъма на установената комуникация с други ведомства и особено с регионалната мрежа. Това има определена „цена“ – потърпевши и ошетени са тези, които със своите данъци издържат тази система и очакват да се подобри качеството и обхвата на тяхното здравно обслужване.

По този начин се създава риск да не се използват съществуващите сериозни резерви за повишаване на ефективността на дейностите, изпълнявани от отделните структурни единици на системата – министерство, агенции, други бюджетни звена и в крайна сметка да се подобри качеството на работата на системата в интерес на обществото. Освен това публичния характер на здравната система дава възможност

³ Подробно в сайта на МЗ.

да се делегират за изпълнение на определени функции и дейности на организации от неправителствения сектор.

Второ. Когато разглеждаме институционалните рискове с особено внимание следва да се оценят рисковете, предизвикани от деформации свързани с организацията и управлението на здравноосигурителната система. Управлението на здравноосигурителната система обективно трябва да съответства на публичния характер на институцията, като се запази и развие принципът на солидарност и равнопоставеност. Ако в хода на реформата не настъпи съществена законова промяна в принципите и практиката на управление на НЗОК, която да осигури реално трипартитно управление, системата се одържава с всички познати през последните години последствия от това.

- Промените трябва да се осъществят така, че НЗОК да се утвърди като обществена институция, управлявана на трипартитен принцип от тези, които осигуряват средствата и които реално да представляват участниците в нея.

При нарушаването на този принцип винаги съществува опасност за нарушаване на нейната управленска и финансова устойчивост, поради създаването на условия за пренасочване на част от финансовия ресурс на НЗОК за други цели, но не и за здравето осигуряване. Подобна практика е позната. Подценяването и нарушаването на този принцип е свързано с negliжирането на доверието и лоялността към системата от осигурените лица.

Нарушаването на посочените по-горе принципни постановки позволи през последните години да се въведе практиката средства от здравноосигурителни вноски от бюджета на НЗОК да се отклоняват за нуждите на фискалния резерв и за бюджетни нужди на Министерство на здравеопазването. Държавата необосновано отклони значителни средства от здравноосигурителната система в нарушение на законите изисквания тези средства да се инвестират само за нуждите на медицинското обслужване на здравноосигурени лица. В резултат на тази политика, държавата неправомерно, без основание и в нарушение на Закона за здравето осигуряване, през периода 2010-2015 г. отклони средства от здравноосигурителни вноски в размер на 2,7 млрд. лв.⁴

Подобна практика лиши касата от резерв, необходим за покриване на оперативен дефицит и за осъществяване на нужни реформи в

⁴ Подробно: Димитров, Гр. Рискове и предизвикателства при реформиране на здравна система. изд. ВУЗФ., С., 2017

здравноосигурителната система. Освен това се генерира загуба на доверие от осигурените лица за съдбата на направените от тях вноски за здраве, което доведе до липса на интерес при внасянето в реален размер на дължимите от тях здравноосигурителни вноски.

По тези и други причини считаме, че управлението на здравноосигурителната система трябва да се осъществява от независима институция, която да защитава и да отговаря за качествено медицинско обслужване на здравноосигурените лица, в строго съответствие със законовата уредба и принципите на осигурителната система.

Подценява се основната цел на здравноосигурителната институция – да защитава интересите на пациентите, да гарантира техните права на здравноосигурени лица и да провежда цялостната своя дейност в техен интерес. При подобен подход се създават условия синдикатите, работодателите и държавата да обединят усилията си при управлението на Касата, така че бюджета ѝ да се използва ефективно и целесъобразно за задоволяване на потребностите и в интерес на осигурените лица.

Резултатите от дейността убедително показва, че статутът, органите на управление и организацията на работа на здравноосигурителната система подлежат на сериозни промени. От ново нормативно уреждане също така се нуждае разграничаване на функциите, правата, отговорностите и задълженията между МЗ и НЗОК.

Ролята и мястото на НЗОК в системата на управление на здравеопазването се определя от разпределението на управленските дейности между двата главни центъра – МЗ и НЗОК в системата на здравеопазването:

- **МЗ е държавна институция.** Министърът на здравеопазването е политически отговорен пред правителството и Народното събрание за формирането и за постигането на поставените пред системата здравни приоритети и цели. Основна негова мисия и задача са проблемите на общественото здраве, резултатите от които са негативни в последните години.
- **НЗОК е публична организация.** Националната здравноосигурителна каса отговаря за организацията на здравето осигуряване и за заплащането на извършените медицински дейности от изпълнителите, с които има сключени договори – лични лекари, стоматолози, лаборатории, болници и др. Освен това финансира болничното и извънболничното медицинско обслужване и процеса на снабдяване и на заплащане на лекарствата за лечение на гражданите.

Доброто управление на здравната система изисква стабилна регулация и последователни структурни промени, които да регулират процеса на вземане на решения, с оглед да съответстват на определените компетенции на двете институции. За да очертаем рисковете, които възникват от съществуващото дублиране и препокриване на дейности между Министерството на здравеопазване и НЗОК е необходимо е да анализираме политиките, които са възложени на НЗОК и да ги сравним с политиките, които са в компетенциите на други органи и институции.

НЗОК съгласно закона за здравното осигуряване и други нормативни актове има компетенции в провеждане на следните политики:⁵

- **Политика по осигуряване на пакета от здравни дейности.** Обхваща: дейностите по договаряне със съсловните организации на лекарите и лекарите по дентална медицина; договаряне с изпълнителите на медицинска помощ (чрез РЗОК);
- **Лекарствена политика.** Обхваща: реимбурсиране на лекарствени продукти, на медицински изделия и на диетични храни за специални медицински цели, както и на лекарствени продукти за здравни дейности, включени в национални, регионални и общински здравни програми; договаряне на отстъпки в цените на лекарствените продукти
- **Политика по управление и разходване на разполагаемия финансов ресурс.** Обхваща: бюджетна дейност; управление и разпределение на средствата в рамките на бюджета за осъществяване на задължителното здравно осигуряване; информационно управление на задължителното здравно осигуряване.
- **Контрол върху поведението на системата и договорните партньори..** Обхваща: осъществяване на медицински контрол; осъществяване на финансов контрол; контрол по спазване на договорите.
- **Европейски въпроси и координация на системите за социална сигурност.** Обхваща: координация на системите за социална сигурност; организация и контрол на плановото лечение в чужбина и трансгранично здравно осигуряване.

⁵ Подробно: НЗОК: Доклад за извършен на функционален анализ на ЦУ на НЗОК, С., 2016, стр. 16

Без да изпадаме в подробности ще се спрем на някои типични примери на препокриване, дублиране и изземване на функции между Министерството на здравеопазване и НЗОК:

- Въпреки, че НЗОК носи отговорност за финансовото осигуряване на здравноосигурителния пакет в интерес на всички осигурени, в рамките на определения от парламента бюджет, голяма част от решенията за съдържанието и за промените в пакета се взимат от министерството на здравеопазването, често и без съгласуване с касата. На практика министерството не носи отговорност за финансовите последствия от направените корекции и взетите от него по този повод решения.
- НЗОК също така е задължена и да сключва договори с всички доставчици на здравни услуги, които отговарят на основните стандарти, определени от МЗ. Даването на правомощия за упражняване на лечебна/болнична/ дейност се прави по решение на министъра, отново без знанието на управлението на касата, често в средата на годината и в рамките на приетия бюджет за годината. Тази практика несъмнено предизвиква деформации в предвиденото разпределение на средствата на утвърдения вече бюджет и логично възникват трудности при неговото изпълнение. Не се нуждае от доказателство фактът, че възникването на дефицити и налагащите се преразпределения на ограничените ресурси, са резултат на подобна практика.
- Подобна е и практиката на разрешения от министерството за разширяване и за разкриване на нови дейности на съществуващите лечебни заведения, за даване на съгласия за нови нива на компетентност и т.н.. Всичко тези решения имат финансова „цена“ и се отразяват върху възможностите да се поемат и осигурят финансово в рамките на приетия бюджет. От това произтичат допълнителни финансови проблеми, които подлагат на риск финансовата устойчивост на системата. Защото тази дейност се извършва без съгласуване и често без съгласието на финансиращия орган, без мотивирана обосновка за последствията върху финансовата устойчивост на осигурителната система и възможностите за реализирането на поетите от министерството ангажменти.⁶
- **Министерството** в тази ситуация често се вмесва и понякога регламентира работата на отделни звена на касата, без да има

⁶ Димитров, Гр. Икономически и организационни проблеми на здравната система; анализ на състоянието през последните десет години (2008- 2017) Сп. Здравна политика и мениджмънт. 2019, том 18, 1

правно и друго основание за това. В много случаи, чрез своите представители или директори на дирекции от централата на министерството, на базата на техния пост, се възлагат задачи, включват се служители в работни групи, „привикват“ в министерството, и всичко обикновено без знанието и съгласието на Управителя на касата. Често се предлагат и прекарват решения, които очевидно не са в интерес и във възможностите на бюджета на касата. Например, прехвърлиха се много дейности финансирани от МЗ административно, без да се осигури необходимия ресурс за това и да се вземе решение от Надзорния съвет за това. По същия начин се правят корекции в предложения бюджет. Тази практика създава усещането да се счита, че дейността ѝ е одържавена, създава се впечатление, че касата е дирекция или обособено звено в структурата на министерството.

Преодоляването на тези деформации изисква да се търсят нови нормативни решения с оглед системата да бъде ефикасно работеща и финансово устойчива. Разпокъсаността и разминаването на ролите и отговорностите между НЗОК, МЗ и МФ трябва да намерят решение защото всички те, в рамките на своите компетенции, отговарят за състоянието и развитието на здравната система. В крайна сметка трябва да се търсят решения за оптимизиране на взаимоотношенията между НЗОК, МЗ и МФ за да се гарантира, че системата ще бъде организационно и финансово устойчива. Когато поставяме въпроса за потребността от създаване на нормативна уредба, която да регулира взаимоотношенията между Министерството на здравеопазване и НЗОК се ръководим от разбирането цел ограничаване на рисковете, които влияят върху ефективността на тяхната съвместна работа. Логично възниква въпросът има ли интереси този въпрос да се отлага и да не се решава въпреки неговата актуалност.

- **Обществена тайна е, че с малки изключения, отношенията между министър и управител на касата не отговарят на правилата и практиката за съвместно колегиално управление на тази невралгична система, въпреки, че и двамата са посочени и избрани по правило по предложение на управляващото мнозинство в парламента.**

Без да абсолютизираме, можем да твърдим, че в тази ситуация трудно може да се твърди за обща политика и особено за регулярни и съгласувани действия между ръководството на касата и министерството. Подобна практика не е в интерес на общата им задача

за повишаване на стабилността и подобряване на ефективността на здравната система.⁷

Надзорния съвет въпреки, че работи по приети правила на работа, е натоварен да взема решения по огромен кръг от въпроси, често без липсата на възможност да се запознае обстоятелствено с тях, да ги осмисли в реално време, да се запознае с огромната информация, с която е затрупан. И всичко това е свързано с въпроси, по които трябва да се вземат решения с голяма значимост за системата. Липсата на управленско звено, което да е филтър и да синтезира направените предложения от дирекциите, създава определени трудности при вземането на много решения. Мое мнение, че използвайки заостростта и некомпетентността на някои от членове на НС, апаратът на касата често по този начин „прекарва“ предложения за решения, които имат лобистки характер и са съобразени с определени виждания и интереси.

Освен това с цел да се повиши отговорността и компетентността в работата на надзора е наложително е да се въведат за всички членове на НС критерии и изисквания за: компетентност; наличие на корпоративна зависимост и конфликт на интереси; отговорност за резултатите от дейността; контрол и отчет за дейността. Председателят на надзорния съвет да се избира от членовете на надзорния съвет на ротационен принцип.

- **Анализът на така организираната дейност на Надзорния съвет показва, че той концентрира своите усилия да изпълнява функции на оперативен управителен орган, който разпределя ресурси, поема често функциите на Управителя по оперативното управление на системата и на районните здравни каси. Не е нормално надзорния съвет директно да разпределя и да отговаря за разпределението на финансовия ресурс по лечебни заведения, да се занимава с оперативни въпроси свързани с регулирането и контрола върху поведението на системата. Липсват му типичните за такъв орган надзорни функции по отношение на организацията, управлението и финансирането на системата.**⁸

Управителят на касата в тази ситуация е принуден да се съобразява с решенията на надзорния съвет и главно с указанията на

⁷ Това е мнение на автора, участвал в Надзорен съвет, който е работил с 5 министъра и 5 управителя на Касата по време на мандата му в съвета.

⁸ Димитров, Гр. Рискове и предизвикателства при реформиране на здравна система. изд. ВУЗФ., С., 2017

Председателя на съвета.⁹ Всички действия на Управителя се определят с решения на НС. Това в определени случаи е и удобна позиция да се избягва носенето на отговорност. Не са редки случаите когато неговата дейност се определя с директни указания, становища и мнения на министъра, които често са в противоречие с интересите на касата. Налагат се отвън и кадрови решения, с политическа окраска. Забравя се, че Управителят на касата в сегашната ситуация е политическо лице, на което са възложени големи отговорности от Народното събрание. Отсъствието на необходимата нормативна уредба, която да гарантира самостоятелност в действията му не създава стабилност в поведението му и спокойна обстановка при осъществяване на неговата дейност.

Служителите на касата и регионалните звена са принудени да се съобразяват с изискванията /често противоречиви/, на този „Бермудски триъгълник“ от ръководители. По тази причина се стараят да не проявяват особена инициатива, за да не „отнесат“ върху себе си последствията от този управленски хаос, внимателно очаквайки поредната смяна на върховете. За 8 години те са работили и са съобразявали с навиците и изискванията на 7 министъра и 6 управителя на касата. Освен това трябва да се съобразяват и с изискванията на техния статут. Част от тях са държавни служители, това е въведено по предложение на МФ¹⁰ и всякакви опити да се отмени този парадокс за организация, която има обществен характер са неуспешни, а останалите по трудов договор. Тази практика често ги противопоставя като интереси, режим на работа и отговорности.

За утвърждаване на дейността на Надзорния съвет като надзорна институция и гарантиране на самостоятелност в действията на Управителя са необходими нови решения свързани с промяна на съществуващата нормативна уредба.

Предлагаме да се създаде оперативен орган – Управителен съвет, който да се ръководи от Управителя на касата. В състава му да влязат шестте директора на РЗОК¹¹ и ръководители на ключови звена от ЦУ на касата. На него да се възложи ръководството на цялата оперативна

⁹ Парадокс: Въпреки, че надзорния съвет е колективен орган на обществена институция, която по закон има статут на самостоятелна организация, председателят на надзорния съвет се назначава от Министерски съвет. Тази практика не е приета в НОИ, където председателя са избира на ротационен принцип.

¹⁰ „Заслугата“ е на министър С.Дянков, по чиято инициатива са отклонени и част от осигурителните вноски.

¹¹ Предложена е нова структура на регионалните органи на Касата.

дейност на касата, свързана с финанси, управление и организация на работа на системата.¹²

Надзорният съвет да упражнява само надзор по спазването на законовата уредба от осигурителната институция и кадрови въпроси за ключови лица в системата.

Споделяме позицията на голяма част от експертите, че управлението на НЗОК трябва да съответства на обществения характер на институцията, като се запази, развие и утвърждава принципът **на трипартитното управление.**

За целта предлагаме:

- да се осигури реално трипартитно управление на здравноосигурителната система, което да спазва утвърдените негови принципи и да отговаря на реалния принос на страните във финансирането на системата;
- в регламента за дейността на органите на управление по законов път следва да се гарантира вземането на решения **с консенсус** между страните по-най важните, стратегическите проблеми свързани с функционирането и развитието на системата на здравното осигуряване;
- броят и съставът на участниците в органите на управление на НЗОК и правилата за управление на касата да се определя на основата на реалния принос на страните;
- управлението на НЗОК да се извършва **заедно** от управител и подуправител, като единият от тях е медицинско лице, а другият е икономист, финансист, юрист;
- Управителят и Подуправителят на НЗОК да се избират чрез публичен конкурс организиран и проведен от Надзорния съвет. За своята дейност те да се отчитат пред Надзорния съвет;
- Председателят на надзорния съвет да се избира от членовете на надзорния съвет на ротационен принцип.

¹² (2017, том 17, 3). Петрова Зл.,Генев Стр.,Димитров Гр.,Коларов Р., Управление на договорния процес в условията на задължителното здравно осигуряване.изд.Принт С. 2017.

Правилно ще е броят и съставът на участниците в органите на управление на НЗОК и правилата за управление на касата да се определя на основата на реалния принос на всяка от страните.

В закона за здравното осигуряване е предвидено Управителят на НЗОК да се избира от Народното събрание за срок от 5 години. Управителят на НЗОК трябва да отговаря на следните изисквания: има придобито висше образование с образователно-квалификационна степен „магистър“; да има минимум три години професионален опит в областта на управлението на здравеопазването, банковото, застрахователното или осигурителното дело.

- **Считаме, че посочените изисквания за заемане на длъжността са изключително занижени и не отговарят на голямата отговорност, която носи управителя при взимане на важни решения свързани с управлението и разпределението на огромния финансов ресурс на касата. По наше мнение тези критерии обслужват политически цели и дават възможност за назначаване от управляващите на „подходящи хора“. Многократно авторът публично поставя въпроса за целесъобразността от избора на Управителя на НЗОК от Народното събрание и предлага да провежда от експерти, работодатели, синдикати и държавата прозрачен публичен конкурс.¹³**

Заслужава да се отбележи, в подкрепа на горното, че всички кандидати за отговорни длъжности в системата се назначават с прозрачен конкурс, на който кандидатите представят своя писмена и доста обемна разработка за управлението на звеното, което ще управляват. За управителя, който ръководи цялата система подобно изискване не съществува. С него сега се провежда само разговор в Комисията по здравеопазване с предварително определен лимит от време. Фиксирано е, че „на всеки кандидат се дава възможност за лично представяне, включително за допълване на данни от професионалната си биография и за представяне на вижданията си за развитие на дейността на Националната здравноосигурителна каса в изложение до 15 минути.“¹⁴

Институционалната реформа следва да бъде подчинена на разбирането, че основен приоритет и критерий за оценка на дейността

¹³ Последно изявление: Димитров, Гр., Бюджетът на здравната каса трябва да се отдели, в. Преса, бр. 182, 2014 г.

¹⁴ НС: Решение за приемане на процедурни правила за условията и реда за предлагане на кандидати за управител на Националната здравноосигурителна каса. 2020.

на органите и персонала от системата на НЗОК на всички равнища да бъде защитата на интересите и гарантирането на правата на осигурените лица. Структурите на НЗОК трябва да организират своята дейност така, че да се гарантира равен достъп до медицинска помощ на всички осигурени лица и на всички равнища на здравната система и особено в териториален аспект.

Изискването за провеждането на самостоятелна политика предполага бюджетът на НЗОК да се отдели от консолидирания бюджет на страната. При този подход управлението на финансовия ресурс на касата е право и отговорност на нейните управителни органи. С това се създават условия да се преустанови практиката осигурителни вноски да се отклоняват към фискалния резерв или да се прехвърлят в бюджета на Министерството на здравеопазването.

Оптимизирането на структурата и броя на персонала на НЗОК следва да се извърши на основата на тотална електронизация на дейността ѝ. Особено внимание да се отдели на изграждането на интегрирана информационна система, поетапното разширяване на използването на база данни за събиране, систематизиране, обобщаване, анализ на информацията и подпомагане за вземането на управленски решения.

Повишаването на ефективността на работа на осигурителната система е свързано, според нас, с издигане ролята и отговорностите на регионалните звена.¹⁵ Това предполага да се внесат съответни промени в правата, задълженията и отговорностите на регионалните структури, на основата на децентрализация и предоставяне на функции от централата на НЗОК на РЗОК. За целта предлагаме да се обособят 6 регионални структурни звена, вместо съществуващите 27, които се доказаха като през последните години като неефективни, формални и пасивни звена, разполагащи с голям персонал.

- **На регионалните структури следва да се делегират права, задължения и отговорности, които позволяват да се обособят като звена, които реално да могат да управляват дейността на регионалната осигурителна система и да носят отговорност за качеството на обслужването на осигурените лица на съответната територия.**

Подобен подход изисква ръководителите на регионалните звена да се назначават само след публичен конкурс, провеждан от Надзорния

¹⁵ Потребността от децентрализация на системата на здравеопазването е подробно изяснена на стр. 31.

съвет, при привличане на представители на местната общественост и медицинските специалисти. Полезна е практиката за управлението на подобни звена да се въведе изискването за мандатност. С оглед осигуряване на максимална прозрачност и привличане на местната общественост към регионалните структури предлагаме да се изградят Консултативни съвети, в които да се включат представители на осигурените лица, на местните синдикати, работодатели, съсловни и пациентски организации. Считаме, че посочените и други подобни мерки могат да създадат условия персонала в системата на НЗОК да се намали с не по-малко от 50%, като реализираната икономия от средства за възнаграждения на персонала да се пренасочи само за увеличение на възнагражденията на служителите и за финансиране на дейности, свързани с електронизация на системата.

Трето. Ограничаването на полето на действие на институционалните рискове се определя от равнището на електронизация на здравната система. В този смисъл считаме, че решаващото условие за успешна реформа в здравеопазването, е че трябва да се проведе на базата на широка и всеобхватна електронизация на цялата система на здравеопазването. Подчертахме в разработката, че електронизацията на системата на здравеопазването ще има успех и ще постигне своите цели, ако се разглежда като неразделна част от дейността по изграждане на електронното правителство.

Развитието на електронно здравеопазване е основен инструмент за осигуряване на ефективно функциониране на здравната система. Ключова мярка е интеграцията и свързаността в сферата на здравеопазването, чрез изграждане на национална здравно-информационна система и осигуряване на достъп на гражданите до системата чрез електронен идентификатор. Единната информационна система на здравеопазване е базата, на която ще стъпи развитието на електронното здравеопазване с неговите основни съставни части – напр. електронно здравно досие, електронна рецепта, електронно направление и т.н.¹⁶

Електронното здравеопазване е бързо развиваща се област, в която си взаимодействат медицинската информатика, общественото здравеопазване, предлагането на здравни услуги и информация чрез използване на съвременни информационни и комуникационни технологии. Инициативата е-здраве, геномиката и биотехнологиите

¹⁶ Бяла книга на Европейската комисия. Заедно за здраве: Стратегически подход за ЕС 2008-2013.

могат да подобрят профилактиката на болестите и процеса на лечение, както и да подпомогнат преминаването от болнично лечение към профилактика и първоначални медицински грижи. **Е-здраве** може да съдейства за предоставянето на по-добро лечение, с повече внимание към гражданите, както и да намали разноските и да увеличи оперативното взаимодействие отвъд националните граници, подобрявайки мобилността и безопасността на пациентите. Електронното здравеопазване обхваща не само технологичното развитие, но и подхода към глобално мислене за подобряване на здравните услуги на местно, регионално и глобално ниво.

Какво се очаква от електронното здравеопазване?

Преди всичко ориентиране на модела на здравеопазването изцяло към крайния потребител – гражданина, като се създадат условия за подобряване качеството на здравните услуги на гражданите и осигуряване на пълна и обективна информация за всички медицински и финансови дейности.¹⁷ Въвеждането на електронното здравеопазване позволява да се предоставя все по-пълна медицинска информация на здравните специалисти. Това ще доведе до пълноценно лечение и съответно до по-кратък срок за лечение както и до по-висока работоспособност на хората в активна трудова възраст. В тази обстановка се създават условия вниманието на участниците в здравната система - медицински персонал и пациенти да се акцентира върху качеството на изпълнение на основните дейности свързани с медицинското обслужване, а извършването на дейностите свързани с осигуряването на информационната дейност да се предостави на съответните специалисти и на ИТ компаниите. В тази логика изграждането на интеграционна информационна среда осигурява и гарантира оперативно съвместим автоматизиран обмен на медицинска и друга информация и данни между участниците на всички нива на системата – от личния лекар, специализираната медицинска помощ и болничната помощ.

Счита се, че електронното здравеопазване е надежден лост да се променят деформиралите се взаимоотношения между лекар и пациент, като се осигури социално справедливо и достъпно обслужване на пациентите. При тези обстоятелства предизвикателството пред електронното здравеопазване е да бъдат разработени здравно

¹⁷ За подробности : Бяла книга за здравеопазване основано на стойности. под ред. Иванов Л., София., БАТМИ,С.,2012 стр.251-263.

информационни системи, които да са достъпни по начин съответстващ на жизнения стандарт и стил на различните социални групи.

Специалистите подчертават още, че за всяка здравна информационна система, обслужваща дейността на участниците в сферата на здравеопазването, от изключително значение са наличието на **базови функционалности, за всеки един от тях:**¹⁸

- **Софтуер за ОПЛ:** този софтуер трябва да поддържа здравно досие на пациента, автоматизирано назначаване на терапия, изследване и консултация със специалист, отчети пред здравноосигурителни фондове. Това досие на пациента трябва да позволява да се проследи състоянието на всеки пациент и проведеното лечение. Освен поддържането на досието, важно е софтуерът да улеснява попълването и отпечатването на всички съпровождащи медицинския преглед документи, както и да генерира и отпечатва всички документни и електронни отчети към РЗОК и РЦЗ.
- **Софтуер за заведения за доболнична помощ:** трябва да покрива регистратура, автоматизиране работата на лекаря специалист в кабинета, управленски справки, отчети пред здравноосигурителни фондове.
- **Софтуер за аптека:** това е система за следене и оптимизиране на складовите наличности, проследяваща целия процес на преминаване на стоките през аптеката, предоставяща възможност за работа с НЗОК и частни здравно осигурителни фондове, с голям набор от справки, позволяващи задълбочен анализ на движението на стоките, предоставяща възможност за свободно дефиниране на потребителски справки.
- **Софтуер за лекарите-специалисти:** да подпомага поддържането на пълно електронно медицинско досие на всеки пациент, да улеснява попълването и отпечатването на всички, съпровождащи медицинския преглед документи, да генерира и отпечатва всички документни и електронни отчети към РЗОК и РЦЗ,
- **Софтуер за болница (болнична ИС):** такава система трябва да покрива регистратура и приемно отделение, болнично отделение - разпределение на легловата база, изписване на лекарства, визитация и др., управление на болнична аптека и складове, управление на болнични лаборатории

¹⁸ Обобщено по предложения и доклади на специалисти от Контракс, ASS, Бусофт Инженеринг и други специализирани в тази област фирми.

(микробиологична, рентген, патологична и т.н. Освен тях е необходима да има болнично счетоводство, УЧР и управление на смените на болничния персонал, управление на хранителен блок в болницата, управленски справки - калкулации за себестойност на ниво отделение, пациент, клинична пътека и т.н. Софтуерът трябва да позволява да се проследи състоянието на всеки пациент и проведеното лечение, пролежани леглодни, изписани лекарства.

Специалистите подчертават още, че за всяка система, обслужваща дейността на някой от посочените по-горе участници в сферата на здравеопазването, от изключително значение са: контролът на въвежданата информация и използваните кодировки; отчетността към съответните финансови институции; интегрираността на предлаганото решение (особено за болници, лаборатории, доболнични заведения); интерактивен и удобен потребителски интерфейс. Необходимо е пациентите и потребителите да бъдат мотивирани от доставчиците на здравни услуги да развиват знанията си и да достигат, чрез интернет до електронните ресурси за здравеопазване.¹⁹ Реализацията на електронното здравеопазване създава възможност да се извършват онлайн повече административни и здравни услуги в сектора, да осигурява реален и бърз достъп на пациента до информация за собственото му здраве, да оптимизира и осигурява надеждност на взаимовръзките между отделните нива на системата и по веригата от различните изпълнители на медицински услуги.²⁰

Като цяло към момента електронното здравеопазване у нас изостава в сравнение със страните членки на ЕС и по света. Основните причини за това състояние е осигуряването на необходимото финансиране и достатъчна мотивация от медицинските специалисти. Въпреки очевидните възможности и големите ползи от широкото навлизане на е-здравеопазването подготовката, разработването и въвеждането му в здравната система е свързано с преодоляване на много рискове и предизвикателства.²¹

¹⁹ Пак там: стр.251 -265.

²⁰ За подробности : Стратегическа рамка на политиката на здравеопазването за подобряване здравето на нацията през периода 2014-2020г., стр.40.

²¹ <http://www.economy.bg/innovations/view/28301/Zdrave-v-bydeshte-vreme> ; По доклада: State of Health in UK . Здравен профил на страната 2019.

- липса на осведоменост за решения на електронното здравеопазване;
- липса на доверие в тях от страна на пациенти, граждани и здравни работници;
- липса на оперативна съвместимост между решения на електронното здравеопазване;
- липса на правна яснота по отношение на мобилни приложения за здравеопазването и доброто физическо състояние;
- липса на прозрачност при използването на данни, събрани от такива приложения;
- неподходящи или фрагментирани правни рамки, включително липса на схеми за възстановяване на разходите за електронни здравни услуги;
- високи начални разходи за създаването на електронни системи за здравното обслужване;
- регионални различия в достъпа до ИКТ услуги, ограничен достъп в необлагодетелствани райони.

Не се нуждае от аргументация факта, че с въвеждането на електронното здравеопазване се създава възможност за ефективна комуникация между здравните специалисти - повишаване на тяхната квалификация и по-ефективна превантивна и лечебна дейност. Подобрява се достъпа до здравна информация от населението - повишаване на неговата медицинската култура, способства се за постигане на ефекта на превантивната медицина, а оттам намаляване на риска от заболяемост.

- **Проблемът обаче е доколко политици, управляващи и медицинското съсловие у нас имат воля и желание електронното здравеопазване да се въведе е особен приоритет и да заработи така, както в останалите страни от ЕС.**

Извършеният одит от Сметната палата за извършената десетгодишна работа по внедряване на електронно здравеопазване показва, че „действията на институциите могат да бъдат определени като неефективни“. В одита се подчертава, че реализацията на предвидените програми за електронизация на системата е затруднена от слабости и пропуски в дейността на МЗ, НЦОЗА и НЗОК. Констатирано е, че липсва нормативна уредба за същността и организацията за осъществяване на електронното здравеопазване,

националната здравно-информационна система и съставните им части.²²

Освен това:

- изграждането на електронното здравеопазване е осъществявано в условията на много чести структурни и кадрови промени ,нарушена приемственост , поетапно отлагане на сроковете за реализация и промяна в отговорните структури;
- няма изграден механизъм за координация и ефективна система за съгласуване на действията, проектите и обществените поръчки между институциите, неефикасно разходване на публичните средства;
- няма изградена интегрирана здравно-информационна система, която да осигури необходимата информация за нуждите на управлението и потребителите на здравни услуги.
- отлагане на сроковете за създаване на електронно направление, електронна рецепта и лабораторни данни на ниво стратегически документи, което поражда рискове за ефективната им реализация.

Общата оценка е, че е налице забавяне в изграждането на електронното здравеопазване в България, като действията на институциите, които отговарят за това са определени като неефективни. Въпреки многобройните декларации и постановки в различни програмни и други документи електронното здравеопазване не се разглежда като неотделима и важна част от здравната реформа. На тази стратегическа по важност дейност не се разчита да се решат много наболели проблеми със оптимизирането на финансовия ресурс на системата и осигуряването на по-добра и качествена грижа за здравето на населението. Очевидно е, че има интереси това да не се случи.

Примерите от внедряването на електронното здравеопазване са убедителни: Политика е на страните от ЕС да инвестират в е-сектора, свързан с медицината. Във Франция са вложени 70 милиона евро. Великобритания е инвестирала 6 милиарда паунда. В САЩ вложенията са над 32 милиарда долара. В Австрия за една година след въвеждането на електронното здравеопазване са спестени 200 милиона евро на здравната система, без да отчитат инвестицията. Общ резултат е ограничаването на изтичане на голям финансов ресурс.

²² Сметна палата: Одитен доклад за извършен одит на изпълнението „Електронно здравеопазване“ за периода от 01.2012 г. до 30.06.2016 г.

Четвърто. Липсата на прозрачност за резултатите и за състоянието и проблемите от самата дейност на здравната система е един от институционалните рискове за намаляване на доверието към управлението на здравната система. През последните години не се създаде практика управляващите да представят анализи и информация за извършените разходи за здравното обслужване на различните групи осигурени лица, за приоритетите и за възникналите проблеми в медицинското обслужване и особено за резултатите от инвестираните все по-голям размер на средства. Липсва публична и адекватна отчетност за реалните разходи в сектора на здравеопазването, а оттук – няма данни за реалната цена на медицинската услуга за пациента.²³ Осигуряването на прозрачност и предвидимост в дейността на здравната система може да се осигури като се обявяват своевременно и периодично възникналите проблеми при организацията, финансирането и функционирането на системата.

- **Прозрачността за използването на публичния ресурс изисква да се създаде практика периодично да се обсъждат и да се запознава обществото с анализи и информация за извършените разходи за здравното обслужване на различните групи осигурени лица, за приоритетите и възникналите проблеми в медицинското обслужване, както и за резултатите от него.**

Липсата на подобен подход и последователност в работата за неговото провеждане, както и отсъствието на информация за цената на реформата, която трябва да поеме бюджета и обществото и за времето, през което трябва да се реформира системата, поражда хаотичност, необмисленост и недоверие към предложенията за промени в здравната система. За осигуряване на максимална прозрачност и доверие към системата на всяко осигурено лице да се предостави ясна и точна информация за дейността на здравната каса, за нейните проблеми, за търсенето и прилагането на нови решения за подобряване на медицинското обслужване. Задължение на Касата е тази информация да стане лесно достъпна и да има възможност да се ползва от всички осигурени лица.

Прозрачността от управлението изисква всяка година министърът на здравеопазването, избраният от парламента управител на касата, да докладват пред парламента и НСТС за настъпилите промени в

²³ Например, въпреки многократните предложения на автора годишните отчети за дейността на касата не се публикуват на нейния сайт, а могат да се намерят на страницата на парламентарната комисия по здравеопазване.

здравния статус на населението, постигнати с бюджета за здравеопазване, с който системата е разполагала. Ако няма промени се очаква да обясни причините и да посочи начините това да се промени. Тези резултати да бъдат достояние на обществеността, а не са се свеждат до отчетни доклади, с които формално се запознават определен кръг политици.

През последните години по вина на управляващите не се осигурява необходимия диалог за консолидиране на обществото за провеждане на радикална реформа в здравеопазването. Предлаганите решения, които се отнасят до функционирането на здравната система не се базират на достатъчно широк и достъпен обществен и експертен дебат.

Очевидно е, че здравната каса и в бъдеще ще разполага с ограничен финансов ресурс. С оглед спазване на разполагаемия бюджет касата е принудена да покрива разходите за някои пътеки напълно, за други да плаща частично, за някои не се плаща нищо. Трябва откровено да се заяви на обществото каква е финансовата обезпеченост на и гарантирания от Касата пакет от здравни услуги. Това разбира се има политическа цена и носи съответните рискове за управляващите. Необходимо е да се обясни ясно и точно какво при вноса от 8 на сто и минимален размер на трансфера за най - рисковата група от обществото, може да се поема изцяло от касата и какво трябва да се доплаща от пациента. **За пациента, който прави вноски няма „маловажни“ и „важни“ заболявания. Той си плаща да бъде лекуван, но трябва да знае какво гарантира касата за неговото лечение.** Оттам нататък трябва да се освободи територия за допълнително здравно осигуряване/застраховане. Тази дейност може да стане по лично желание на гражданите в различни фондове и застрахователни дружества.

Добрата европейска и наша практика показва, че за преодоляване на очакваната съпротива срещу радикални промени в здравеопазването и за осигуряване на нейната подкрепа, е необходима широка предварителна подготовка на общественото и професионално мнение. Провеждането на широка обществена дискусия по проблемите и перспективите на развитието на здравната система е важно условие за

приобщаване на медицинското съсловие, на обществеността и всеки от нас, към поставените цели. В дискусиата следва равнопоставено да участват всички заинтересовани страни – работодатели, синдикати, представители на държавата, на медицинското съсловие, пациентските организации и др.

Европейската практика показва, че за преодоляване на съпротивата срещу радикални промени в здравеопазването и за засилване на нейната подкрепа е необходима широка предварителна подготовка на общественото и професионално мнение относно обективната необходимост от известни ограничения и от по-прецизно регулиране на цялостния процес на медицинска помощ.

Въвеждането на нов модел за здравно осигуряване е свързано със създаване на условия за постигане на обществен консенсус, преди да започне реформа на системата на здравеопазване, по важни въпроси като:

- Има ли алтернатива предложеният модел за реформа в здравното осигуряване, или трябва да се търсят други решения?
- Кои са рисковете – икономически, политически и социално-психологически, пред предстоящата реформа в здравеопазването?
- Как да се осигури финансова устойчивост на системата в следващото десетилетие?
- Как да бъде гарантирана и осигурена устойчивостта на системата пред предизвикателствата на времето?
- Кога ще се достигне качество на медицинско обслужване, адекватно на изискванията на Европейския съюз?

В обществената дискусия е необходимо да участват всички заинтересовани страни – работодатели, синдикати, представители на държавата, на медицинското съсловие, пациентските организации и др. За каузата на доброто здравеопазване, за здравето на нацията, управляващи и опозиция трябва да привлекат ключовите и изтъкнати експерти, да обединят усилията им и в партньорство с тях да подготви и проведе реформата. По тези причини от особена важност е постигане

на консенсус между политическите сили за осигуряване на приемственост и последователност в разработването и изпълнението на здравната политика. След постигането на обществено съгласие за промените и целите, и особено след изясняването на модела на здравно осигуряване, следва да се осигурят необходимите ресурси – финансови, кадрови и материално-технически.

За да подкрепи тази реформа, всеки един от нас и обществото, като цяло, трябва да бъде информирано за това какви промени се предлагат, каква ще е цената им и каква ще е ползата от тях за всеки български гражданин.

проф. д-р Любка Ценова



Проф. д-р Любка Ценова е завършила юридическия факултет на Софийския университет „Св. Климент Охридски“. Защитила е докторска дисертация в Института за държавата и правото към БАН. Завършила е следдипломна специализация по Трудово право към Юридическия факултет на СУ „Св. Климент Охридски“.

Преподавала е в Стопанската академия „Д. А. Ценов“ - Свищов, в Бургаския свободен университет и в Югозападния университет „Неофит Рилски“. Във ВУЗФ е преподавател от 2007 г. по дисциплините Международно данъчно право и Трудово и осигурително право. Работила е като експерт в Главна данъчна дирекция към Министерството на финансите, в Съвета по законодателство на Министерството на правосъдието и като началник отдел и директор на Дирекция „Законодателна дейност и европейско право“ на Народното събрание.

Специализирала е в College of Europe, гр. Брюж, Белгия, в Министерството на финансите на САЩ и в Министерството на финансите на Австрия.

Национален кореспондент е от 2001 г. на специализираните данъчни списания, „International VAT Monitor“ и „European taxation“ на издателска група IBFD - Холандия.

Сътрудничи на изданията на издателски комплекс „Български законник“ и на Издателска къща „Доби прес“ - ЕООД, както и на сп. „Административно правосъдие“. Автор е на пет монографии, 45 студии и над 200 статии. Участвала е в над 25 научни форуми в България и в чужбина.

СЪДЕБНО ДАНЪЧНО ПРАВО

проф. д-р Любка Ценова

*Nullum tributum sine legem*²⁴

Резюме

В студията „Съдебно данъчно право“, авторът представя на научната общност под формата на тезиси, кръг от въпроси, които се отнасят до приемане или отхвърляне на тезата за правото на съда на законодателна дейност на съда, която се осъществява посредством мотивите на съдебните решения. Изследват се основните пет теоритични течения, които възприемат и отстояват тезата, че съда чрез тълкуване на законите в своите решения допълва празноти в законите. Авторът поставя на дискусия темата за съществуването на съдебно право, което се реализира чрез съдебните решения. Посочва се богатата практика на редица държави членки на ЕС, в които е признато правото на съдилищата да осъществява нормотворческа дейност посредством своите решения. Посочват се, че дейността на съдилищата по тълкуване на законите в процеса на правоприлагане е обособено в някои държави като самостоятелен правен отрасъл под наименованието „Съдебно право“. Авторът основава своите изследвания, ползвайки публикации в чуждестранната и националната правна литература. Авторът изразява личното си виждане по формулираните становища и посочва, че независимо от многобройните научни трудове все още не са изяснени въпросите, свързани с определяне съдържанието на понятието съдебна власт, с разкриване на нейната юридическа природа, с определяне на нейния характер и особености на взаимоотношенията ѝ със законодателната и изпълнителната власти. В заключение се прави предложение за провеждане на национална дискусия по темата.

Ключови думи: съдебно право, правна сила, върховен съд, Съд на ЕС, съдебно законодателно право.

²⁴ Няма данък без закон.

COURT TAX LAW

Prof. Lubka Tzenova, PhD

Abstract

In study entitled „Tax Law in Courts“, the author presents to the academic community in the form of a series of theses a range of questions related to the acceptance or rejection of the principle that courts can legislate through the reasons for the judgements they issue. The major five theoretical schools of thought which accept and defend the idea that by interpreting the law in its judgements the court fills the gaps in the legislation are examined. The author proposes for discussion the existence of case law which is established by court judgements. Reference is made to the varied practice of a number of EU member states where courts have to right to legislate via the judgements they issue. It is noted that in some countries the courts' interpretation of laws in the administration of justice is an independent legal branch called “case law”. The author bases the study on both international and national legal research. The author gives her personal view on the opinions formulated and notes that despite the abundant research, there is still insufficient clarity on issues related to defining the scope of the judiciary, explaining its legal essence, defining its character and in particular its relations with the legislative and the executive authorities. In conclusion, it is proposed to conduct a nation-wide discussion on this topic.

Key words: judicial law; legislature; judicial power; supreme court; European court of justice.

СЪДЕБНО ДАНЪЧНО ПРАВО

проф. д-р Любка Ценова

1. Уводни бележки

От дълбока древност до наши дни въпросите, свързани със съдебната власт заемат основно място в изследванията на правници, философи, социолози и други представители на обществените науки. От времето на римското преторско право и до днес предмет на спорове в правната доктрина е съдържанието, социалната роля и значението на съдебната власт в нейната функция да създава право, известна като съдебна законодателна дейност, изразена посредством съдебните решения, тъй нареченото съдийско право, които според нас могат да бъдат обединени в едно общо наименование – съдебно право.

Настоящите тезисни бележки, без претенции за изчерпателност, имат за цел да представят на научната общност определен кръг въпроси отнасящи се до изследваната законодателна дейност на съда, изразена в съдебните решения /съдебното право/, които вече са възприети като част от правомощията на съдебната власт в редица държави членки на ЕС. Настоящата разработка няма за цел да повдига спор с теоретичните на правото у нас, както и със специалистите по конституционно право относно техните виждания и становища, и по тази причина техните трудове не се изследват в настоящата разработка²⁵. Авторът разглежда проблема на основата на публикации в чуждестранната правна литература и изразява лично виждане по формулираните там становища.

За целта ще бъде направен опит в тезисен вид да бъдат представени някои от съвременните теоретични виждания по темата изразени в чуждестранната правна доктрина, в която тези въпроси са предмет на анализ.

²⁵ Вж. Бойчев, Г., Методология на юриспруденцията, С.2014, с.52 и сл.; Бойчев, Г., Правова държава, С. 2003, с. 31-и сл.; Колев, Т. Теория на правото, С.2015, с.26 и сл.; Колев, Т., Теория на правораздавателната дейност, в четири тома и изразените там виждания; Вълчев, Д., Лекции по Обща теория на правото, част първа, С., 2016 г. с.57 и сл.; Друмева Ем. Близнашки, Г., Конституционализъм и демокрация, С.,2009; Близнашки, Г., Начева Сн. Конституционната цивилизация и българският конституционализъм - част 1, С., 2009, Белов, М., Финансов конституционализъм, С., 2015; Тънчев, Евг, Белов, М., Сравнително конституционно право, С., 2009 и др.

В чуждестранните научни изследвания се посочва, че независимо от многобройните научни трудове все още не са изяснени въпросите, свързани с определяне съдържанието на понятието съдебна власт, с разкриване на нейната юридическа природа, с определяне на нейния характер и особености на взаимоотношенията ѝ със законодателната и изпълнителната власти²⁶.

Според една група автори съдебната власт се определя като самостоятелен и независим клон на държавната власт, която е създадена да разрешава с помощта на законите социални конфликти между държавата, гражданите и юридическите лица, да осъществява контрол върху нормативните актовете, както и да защитава правата на гражданите във взаимоотношенията им с органите на изпълнителната власт и длъжностните лица.

В други научни разработки, съдебната власт се разглежда като особена форма на дейност на държавата, която осъществява своите властнически правомощия чрез специално създадени за това органи, каквито са съдилищата, които имат за цел в строгото установена от закона форма да защитават правата и законните интереси на гражданите, държавните органи, предприятията, учрежденията, организациите и техните обединения. Тези автори поддържат тезата, че съдебната власт се осъществява по пътя на гласното, състезателното и колегиалното разглеждане на спорове за право в съдебни заседания.

Трета група правници разглеждат съдебната власт като самостоятелно публично – правно обединение, което представлява система от специализирани държавни и общински органи, притежаващи предоставената им от закона власт и са изградени, за да установяват истината, да възстановяват справедливостта, да

²⁶ По подробно вж.: сб. под редакцията на Brokelind, Cecile, *Principles of Law: Function, Status and Impact in EU Tax Law*, IBFD, 2014, ISBN: 978-90-8722-259-8; Peltason J. *Federal Courts in the Political Process*. N. Y., 1986; Green B., Zacharias F. *Regulating Federal Prosecutors Ethics* // *Vanderbilt Law Review*. 2002. Vol. 55. N 2; и др; Тарановский Ф.В. *Учебник энциклопедии права*. Юрьев, 1917. С. 185- 198; Шершеневич Г.Ф. *Общая теория права. Учебное пособие по изданию 1910- 1912 гг.* Т. 2. Вып. 2-4. М., 1995. С. 84-115; Петражицкий Л.И. *Теория права и государства в связи с теорией нравственности*. СПб., 1907. Т. 1. С. 567-584; Коркунов Н.М. *Лекции по общей теории права* (по изданию 1898 г.). СПб., 2004. С. 356-368 и др. *(2) Holmes O. *The Common Law*. Boston, 1881. P. 2-6; Baker J. *An Introduction to English Legal History*. L., 1979. P. 32-78; Dawson J. *History of Law Judges*. Cambridge. Mass., 1960. P. 154-186; Shapiro M. *Courts. A Comparative and Political Analysis*. L., 1981. P. 28-96; Waltman J., Holland K. (eds.). *The Political Role of Law Courts in Modern Democracies*. L., 1998. P. 97-183; Ekins R. *Judicial Supremacy and the Rule of Law* // *The Law Quarterly Review*. Vol. 119. 2003. P. 127-151; etc. *(3) MacCormic K.D., Summers R. (eds.). *Interpreting Precedents. A Comparative Study*. Sydney, 1997. P. 6-18; Pasquino P. *Prolegomena to a Theory of Judicial Power: the Concept of Judicial Independence Courts and Tribunals*. 2003. N 2. P. 11-25. *(4) Forsyth Ch., Elliot M. *The Legitimacy of Judicial Review* // *Public Law*. Summer. 2003. P. 296-291; Caldarone R. *Precedent in Operation: A Comparison of the Judicial House of Lords and the US Supreme Court* // *Public Law*. Winter. 2004. P. 760-787.

разрешават спорове и да наказват виновните, с помощта на решения, които са задължителни за изпълнение от всички лица до които се отнасят.

Четвърта група автори, поддържат виждането, че същността и съдържанието на съдебната власт се определят едновременно от нейните принципи, дейност и целите, които преследва. Те приемат, че съдебната власт се е оформила като самостоятелен клон на държавната власт, осъществявана от независим съд, в сътрудничество с други държавни институции и обществени организации в установена от закона форма с цел защита на държавата, обществото, правата и свободите на гражданите по пътя на правораздаването и осъществяването на съдебен контрол за законност на действията и решенията на органите и длъжностните лица на публичната власт, по пътя на обезпечаване изпълнението на присъдите, решенията и другите съдебни актове, както и организиране дейността на съда и участие в усъвършенстване на законодателството при използване на правото на законодателна инициатива.

Пета група изследователи поддържат тезата, че съдебната власт трябва да се разглежда не само като организирана от държавата институция за разрешаването на спорове. Тя трябва да се разглежда и като власт, на която е предоставено не само правото да решава спорове, т.е. да правораздава, но и да осъществява външен контрол върху дейността на другите власти, с цел обезпечаване на правно гарантираната защита на тяхната дейност²⁷.

От анализа на моногочислените източници е видно, че споровете са дългогодишни и са водят, както в рамките на правната доктрина на континенталното право /романо-германско право/, на основата на което са се формирали правните системи на редица държави в Европа, така и в правната литература, изследваща англо-саксонското право. Може да се каже, че е разбираемо защо в правната полемика на водещи правници в областта на континенталното право, споровете не могат да се определят като исторически последователни, които да достигат до ясни изводи относно признаването или отричането на съществуването

²⁷ Вж.Петрухина, И.Л., сб. Судебная власть, . М., 2003, с. 81;Фоков А.П. Приоритеты судебной власти в системе разделения властей // Российская Академия юридических наук. Научные труды. Вып. 2. Т. 1. М., 2002, с. 698; Общая теория права и государства / под ред. В.В. Лазарева. М., 1994. С. 284. Дмитриев Ю.А., Черемных Г.Г., Судебная власть в механизме разделения властей и защите прав и свобод человека // Государство и право. 1997. N 8. с. 48; Павловский В. Теоретико-правовые основы деятельности судебной власти // Право и жизнь. 2002. N 50 (7). с. 37-38; Ламонов Е.В. Деятельность судьи районного (городского) суда в производстве по делам об административных правонарушениях. Воронеж: Изд-во Воронежского гос. ун-та, 2002. С. 20

на съдебна законодателна дейност и на съдийско право. Но е странно и трудно обяснимо, че спорове със същия предмет се водят и в правната литература по англо-саксонското право, независимо, че там бесспорно е възприето съществуването на съдебна законодателна дейност и на съдебното право. Основополагаща разлика в дискусиите при двете правни доктрини се състои в това, че предмет на спора при представителите на континенталното право е доколко може да се приеме за официално съществуването на съдебна законодателна дейност и на съдебно право. Докато в англосаксонското право, където отдавна официално е постигнато единомислие относно съществуването на съдебна законодателна дейност и на съдебно право, традиционно техните спорове имат за предмет определяне на съотношението между законодателните правомощия на законодателната власт в лицето на Парламента / респ. Конгреса в САЩ/ от една страна и тези на съда в лицето на висшите съдебни органи от друга, както и спорът за съотношението между юридическата сила на актовете на Парламента и тази на определени решения на съда – тъй наречените съдебни прецеденти.

Дискусиите продължава и днес, като те вече се пренасят и в правната литература на реда на държавите от Източна Европа. Тази факт е обективен и няма инцидентно проявление, за да може да бъде пренебрегван или омаловажаван. Дискусията няма случаен характер. Тя има обективен характер. Наред с обективните фактори значима роля играят и субективните фактори, към които се отнасят и политическите фактори. Субективните и обективни условия заедно оказват влияние не само върху отношението на правната система на отделните държави към съдебната законодателна дейност и съдебното право, но оказват и влияние за формиране на адекватно възприемане на дейността по съдебната законодателна дейност като разновидност на законодателния процес, който съществува във всяка съвременна държава наред със законодателната дейност, извършвана от Парламентите или тази осъществявана по пътя на референдумите. Тези фактори оказват влияние и върху формирането на вярна представа за самото съдебно право като разновидност на позитивното право.

В съвременната правна доктрина, разглеждаща съдебното право като неразделна част от националното и международното право, приема че съдебното право е система от общозадължителни принципи и норми, отразени в съдебните решения. Като основни източници на принципите и нормите, изработени от съдебното право се посочват съдебните прецеденти. Съдебните прецеденти имат различна проявна

форма и наименования - тълкувания, постановления, определения, разяснения на висшите съдебни инстанции и др. Независимо от наименованието и формата на източника на съдебното право, обща характерна черта за тях е, че съдържат общи и индивидуални правни норми със задължителен характер, които разпростират своето действие върху неограничен кръг лица и се отличават с многократност на приложението.

Отчитайки съществуващата от години дискусия относно мястото на съдебния прецедент като източник на правото, можем да се посочи, че това обсъждане в страните прилагачи континенталната правна система вече е изгубила своята актуалност, тъй като фактът на законодателстване чрез съдебните актове вече е реалност. Основанорполагащо доказателство в тази насока са решенията на Съда на ЕС и тяхната сила и задължителност за държавите членки на ЕС, призната в чл. 251-280 и чл. 299 от Договора за функционирането на ЕС /ДФЕС/, пренесени от Договора за Европейската общност /ДЕО/ чл. 221-248 и чл. 256.

От направения ретроспективен преглед е видно, че изследователите на правото не са постигнали съгласие за изработването на общо определение на понятието съдебна власт и не са се обединили около общи за всички национални съдебни власти признаци и черти, които да бъдат анализирани и така със съвместни усилия да се изработи единно по форма и съдържание понятие за съдебната власт.

Като безспорна се приема тезата, че съдебните прецеденти, постановленията, определенията и другите юридически актове, издавани от висшите съдебни инстанции се явяват източници, както на вътрешното, така и на международното право. Тази теза се поддържа от редица автори и е предмет на многостранни изследване в правната литература в държавите, които са възприели континенталното право.

На съвременния етап от развитието на дискусията за същността на съдебната власт, участниците в нея са единодушни, че това е **реална** власт, която е носител на общите родови белези на всяка държавна власт, но притежава и свои собствени черти, които я отличават от другите власти в държавата. Към специфичните белези на съдебната власт се отнасят изпълнението на особени държавни функции и разрешаването на специфични задачи на обществото. Приема се , че съдебната власт притежава правото да постановява актове, които засягат поведението на хората и има правомощията да реализира тези актове в живота, посредством органи, притежаващи необходимите

властническо-принудителни правомощия при спазване на съответни процесуални форми и процедури.

Значителен брой от изследователите на съдебната власт са на мнение, че тя има публично-правен характер и нейното въздействие върху поведението на хората и върху обществените отношения, се порявяват двойко. От една страна съдебната власт оказва въздействие с помощта на постановяваните от нейните органи **решения** по конкретни дела, т.е. индивидуални актове или актове, свързани с прилагане на отделни правни норми, които засягат правната сфера на отделни граждани или институции. Освен с индивидуални съдебни актове, съдебната власт оказва въздействие и посредством съдебни актове, които са насочени към неограничен кръг правни субекти. Към тях могат да бъдат отнесени прецедентите, тълкувателни актове, повтарящи се формулировки и/или мотиви в значителен брой съдебни решения и други съдебни актове, в които се съдържат общи правни норми, които тези актове разпростират своето действие върху неограничен брой правни субекти. Поддръжниците на идеята приемат, че съдебната власт като публично-правно явление се проявява не само в традиционната ѝ дейност на правоприложител и тълкувател на правото, но и в законодателната дейност. При това, както вече бе отбелязано по-горе става дума не за изработване на индивидуални правни норми, съдържащи се в решенията на отделни съдилища, които да разпростират своето действие върху отделни лица или да се отнасят за отделни случаи /тъй наречените актове по правоприлагане/, колкото до приемането на актове, които съдържат правни норми с общо действие.

В правната литература на държавите учредителки на ЕС се поддържа тезата, че съдебните актове, които съдържат правни норми с общо действие, са само тези от тях, които се постановени от висшите съдебни инстанции /Конституционен съд, Върховни съдилища, Върховни арбитражни съдилища и др./. Тази теза се аргументира с виждането, че висшестоящите съдебни инстанции осъществяват тази своя дейност в изпълнение на конституционно закрепените им контролни правомощия спрямо актове, издавани от законодателната или изпълнителната власти. Терминологично тази функция се наименова като „съдебен контрол“ или „съдебен надзор“ или „съдебен преглед / *judicial review*, или „текущ контрол“, а в случаите, когато имаме противоречие с Конституцията се приема, че се извършва „преразглеждане“ на определени актове, издадени от законодателната или изпълнителната власти. В правната литература подобни контролни

или надзорни правомощия на висшите съдебни инстанции, както и признаване правото на съдилищата да създават в процеса на правоприложение общозадължителни правни актове, служат като аргументи за доказване на тезата, че съдебната власт има публично-правен характер. Следва да се отбележи, че в редица държави е признато право на органите на съдебната власт да извършват **съдебна законодателна дейност**.

Официалното признаване на право на законодателна дейност на съдебните органи е познато на съдебната система в САЩ, както и съдебните органи и на други държави, докато в държавите от Източна Европа този въпрос все още не е получил своето официално признание. В руската правна литература се застъпва тезата, че признаването на правото на висшите съдебни органи да извършват съдебна законодателна дейност е въпрос на недалечно бъдеще. Тази увереност произтича от практическата значимост на съдържащите се общи норми /правни норми с общо действие/ в съдебните решения²⁸. По настоящем в държавите, в които правото на законодателна дейност на съдебната власт е признато официално, предмет на обсъждане и дискусии са въпросите, отнасящи се до границата на съдебен контрол и надзор, както и проблемите за съотношението на законодателните функции на съдебните органи с аналогичните функции на законодателните органи. В правната доктрина, посветена на правната система на САЩ се посочва, че не са редки случаите, при които съдебните органи излизат извън рамките на конституционния контрол и така подменят присъщите им контролни и надзорни функции със законодателни. Американският адвокат и изследовател на правото Кристофър Волф посочва, че тази подмяна настъпва когато съдът, ползвайки своите широки правомощия в областта конституционния контрол забравя, че съдебната власт по своята правна природа съществено се различава от законодателната власт и прави опит да представи своята законодателна дейност като част от дейността на законодателната власт²⁹. Повечето автори, обаче приемат такова отклонение като отстъпление от общите правила, а не като правило. Значителен брой правници, поддържат тезата, че в страните, прилагащи англосаксонската правна система, съдебната власт има публично-правен характер и ползвайки се от признатото ѝ право да постановява общозадължителни решения, по

²⁸ Марченко М.Н., Судебное правотворчество и судебское право, М. 2008, с.12 -36.

²⁹ Wolf Ch. The Rise of Modern Judicial review: From Constitutional interpretation to Judge-made Law. N. Y., 1986. p. 60, <https://www.amazon.com/Rise-Modern-Judicial-Review-Interpretation/dp/0822630265>

своята същност тя не подменя законодателната власт, а спомага за взаимното подпомагане и взаимодействие на двете власти.

Що се отнася до страните от Източна Европа, където правото на съда да създава общозадължителни правни норми официално не се признава, вече се наблюдават наценки на прогресивни промени. Тези промени не се наблюдават в официалните становища, но намират място в правната доктрина, където проблемите са поставени на обсъждане. Тези академични разработки са на автори, които работят в областта на изследване на правомощията на съдилищата, определени да решават административни спорове и правни казуси в областта на конституционното право. Тези правници приемат, че при разглеждане същността и съдържанието на административното производство от гледна точка на неговите основни функции: да предоставя правораздаване, да извършва контролно-надзорни функции, да осъществява функция по контрол върху нормативните актове, се осъществява и нормотворческа дейност в областта на правото. Други съвременни автори достигат и по-далече в своите разсъждения като приемат, че съдебната власт притежава сложна юридическа природа, която се проявява в непосредствено сливане на власт и права³⁰.

Освен гледните точки, които вече бяха разгледани относно понятието, структурата и съдържанието на съдебната система, следва да се отбележи, че независимо от това как се разбира съдебната система и как се възприема нейният характер по своето функционално предназначение, тя никога не е била отъждествявана със съдебната власт. Съдебната система се приема като нейн носител, но не като съдебна власт. В правната доктрина е постигнато съгласие, че е неправилно съдебната власт да се олицетворява със съдилищата. Приема се, че не следва да се назовават съдебна власт, длъжностните лица в съдебните институции, тъй като те са само държавни служители, но не и съдебна власт³¹.

³⁰ По подробно по темата вж. Дмитриев Ю.А., Черемных Г.Г. цит.сч., с. 47; Конституционное право зарубежных стран / под ред. В.О. Лучина, Г.А. Василевича, А.С. Прудникова. М., 2001. С. 301; Уткин Д.В. Административное судопроизводство в современном правовом государстве. Автореф. дисс. ... канд. юрид. наук. Воронеж, 2004. с. 10; Терехин В.А. Судебная власть в государственно-правовом механизме обеспечения прав и свобод граждан (вопросы теории и практики). Автореф. дисс. ... канд. юрид. наук. Саратов, 2001. с. 12.

³¹ *по подробно вж. Cross R. Precedent in English Law. Oxford, 1979; Precedent in Law. Oxford, 1987; Павловский В. Теоретико-правовые основы деятельности судебной власти // Право и жизнь. 2002. N 50 (7), с. 25; Ганиева Т.Н. Правовые вопросы судебной власти и ее осуществления в Кыргызстане. Автореф. дисс. ... канд. юрид. наук. Екатеринбург, 2003, с. 16; Спектор Е.И. Судебный прецедент как источник права // Журнал российского права. 2003. N 5, с. 86-96; Конституция Французской Республики (1958 г.). Ст. 64, 666 // Конституции государств Европейского союза. С. 677, 678.

2. Основни принципи на организация и реализация на съдебната власт

Основните принципи на организация и реализация на съдебната власт се разглеждат в правната литература в широк и тесен смисъл. Правниците, работещи в тази област на правото приемат, че под принципи на организация и дейност на съдебната власт в широк смисъл се разбират основополагащите начала, изходните положения и ръководните идеи на базата, на които се възниква, функционира и се развива, както съдебната власт, както и механизмът за нейната реализация, а именно съдебната система. В тесен смисъл на думата под принципи на съдебната власт те имат предвид тези основополагащи идеи и положения, които лежат в основата на възникване и развитие на съдебната власт като **явление**.

Независимо от споровете, които водят и аргументите които изтъкват, те се обединяват и приемат за водещи следните принципи, валидни за съдебната власт: принцип на независимост; принцип на самостоятелност; принцип на законност и конституционно установеност; принцип на пълновластие; принцип на съчетаване на характерни черти, както на частно-правен, така и на публично-правен субект; принцип на съчетаване на императивност и диспозитивност и др. В юриспруденцията се посочва, че всеки един от изброените принципи отразява една или друга страна на съдебната власт и характеризира нейната същност в цялост.

Тъй като принципите на съдебната власт са изследвани задълбочено и многократно в правната литература тук само ще бъдат отбелязани някои по-съществени елементи на два от тях: принцип на самостоятелност и принцип на независимост на съдебната власт. Изборът да се спрем на тези два принципа е направен по причина на заеманото от тях водещо място сред принципите на съдебната власт и поради обстоятелството, че са най-тясно свързани с темата на настоящата разработка.

В тази връзка следва да се посочи, че в правната литература се обръща особено внимание на необходимостта и важността за всяка държава да има надлежна съдебна власт, която да бъде напълно самостоятелна и независима от другите две власти, което е необходимо за протичане на нормален живот в обществото. Изтъква се необходимостта от съществуване на съдебната власт в държавата, която да бъде независима от каквито и да било партийни или

административни зависимости³². На основата на обоснованата теоретическата и практическата важност на принципите за самостоятелност и независимост на съдебната власт, те заемат основно място в редица основополагащи международни документи, каквито са Европейската конвенция за защита правата на човека и основните свободи, Европейската харта за статута на съдиите /Magna Carta of Judges/, Основните принципи, засягащи независимостта на съдебните органи, както и в редица други документи разработени под егидата на ООН³³.

Може да се посочи, че е водещо схващането, принципите самостоятелност и независимост на съдебната власт са тясно свързани по между си и се допълват, но не се отъждествяват и не се заместват един друг. В тази връзка в специализираната литература се посочва, че „независимостта на съда, която пряко произтича от принципа за разделението на властите не следва да се отъждествява със самостоятелността на съдебната власт“³⁴. Принципът самостоятелност на съдебната власт се изразява в нейната способност да постановява и да привежда в изпълнение, както индивидуални така и публични социално значими решения.

3. Съвременни тенденции

Понятието съдебно данъчно право за съжаление не е елемент на националната ни правна доктрина, докато в чуждестранната правна литература терминът е въведен отдавна. Чуждестранните изследователи на правото се обединяват около виждането, че съдебното данъчно право е форма на изразяване на данъчно-правните норми. В страните с традиции в областта на данъчното облагане са преодолени споровете относно мястото и значението на решенията на

³² По подробно виж.; Гаджиев Г.А. Конституционный принцип самостоятельности судебной власти в Российской Федерации (на основе решений Конституционного Суда РФ 2000-2002 годов) // Журнал российского права. 2003, N 1, с. 9; Woodhouse D. Politicians and the Judiciary: a Changing Relationship // Parliamentary Affairs. 1995. N 3. p. 401

³³ Вж. Европейска конвенция за защита правата на човека и основните свободи, http://www.echr.coe.int/Documents/Convention_BUL.pdf, ; Magna Carta of Judges, Strasburg, 7 November 2010, Танчев, Евг., Основни права на човека, СУ „Кл. Охридски“, С. 2002, с.52-60 и посочената там литература.

http://www.vss.justice.bg/root/f/upload/7/magna-harta_en.pdf; вж.Танчев, Евг., Основни права на човека, СУ „Кл. Охридски“, С. 2002, с.52-60; Peltason J. Federal Courts in the Political Process. N. Y., 1986; Green B., Zacharias F. Regulating Federal Prosecutors Ethics // Vanderbilt Law Review. 2002. Vol. 55. N 2.

³⁴ Вж. Аверин А.В. Судебная достоверность. Постановка проблемы. Владимир, 2004, с. 55и посочената там литература.

съдилищата за правилното прилагане на данъчното законодателство. Това се обяснява с факта, че в страните от Източна Европа данъчното законодателство се формира и натрупва опит едва от началото на последното десетилетие на XX в. Казаното важи и за българската правна система. Може да бъде споделено виждането, че с изключение на Търговското право, няма друг отрасъл на съвременното право, в който ролята и значението на съдебната практика да има толкова важно и определящо значение, както в областта на данъчното облагане. Този факт има своето обяснение. Другите отрасли на правото към момента на тяхното реформиране и хамонизиране с правото на ЕС имат вече значителни постижения в областта на правната доктрина, законодателната област и съдебната практика, докато по отношение на данъчно облагане съдебната практика започва почти от нулата. Както правилно се посочва от редица автора, преди повече от 20 години много малко хора имат ясна представа за същността на данъците и тяхното значение за държавата и обществото, изградени върху принципите за господство на правото.

Поради недостатъчна законодателна практика в началните години на формиране на законодателна практика в областта на данъчното облагане, правните основи на тази материя са закрепени в решенията на Конституционния съд на Република България, в решенията на Гражданската колегия на Върховния съд и в решенията на първоинстанционните съдилища. Много от съдебните решения, постановени в този период се основават на интерпретации на основни конституционни принципи и в частност по пътя на индукцията на извеждане на основните принципи на данъчното право на основата на конституционните принципи като равенство, социална справедливост, правова държава, върховенство на закона, право на частната инициатива, свободен икономически пазар, съразмерно ограничаване правата на човека и т.н. В тази връзка по наше мнение не би било пресилено да се каже, че практиката на съдиите в областта на данъчното облагане предопределя през годините по-нататъшното развитие на данъчното законодателство. Следва да отбележим, че в чуждестранната правна литература практиката на съдилищата по данъчни дела се нарича съдебно данъчно право³⁵.

³⁵ Gray J.C. The Nature and Sources of Law, New York, 1948, p.170; Демин А.В. Общая теория налогово-правовых норм, М, РИОР Инфра- М., 2013, с.45 и сл.; Зорькин, В.Д., Конституционно-правовые аспекты налоговой права в России и практика Конституционного суда, Сравнительное конституционное обозрение, 2006 № 3, с.97 и сл.; Бондарь Н.С. Конституционализация социально-экономического развития российской государственности, М. 2006, с.105 и сл.; Марченко М.Н., цит. съч.

По старите представителни на правната доктрина като проф. Петко Стоянов включва към източниците на данъчното право, обичайното право и юриспруденцията на съдилищата³⁶. Съвременните автори посочват като източници на правните основи на данъчното право Конституцията, данъчните закони, международните договори, подзаконовите нормативни актове, наредбите на общинските съвети³⁷. Други теоретици на данъчното право добавят към изброените източници и нормативните укази, актовете на Европейския съюз в тази област, решенията на Конституционния съд, Решенията на Върховния административен съд /ВАС/, решенията на административните съдилища, решенията на международните съдилища³⁸. Много съвременни правници добавят към групата на източниците на данъчното право и писмата на НАП, с които се извършва индивидуално тълкуване на нормативните актове от страна на органите по приходите, независимо, че тези органи са оторизирани да прилагат данъчното законодателство и практиката на съда по данъчни дела.

В чуждестранната правни издания значителен брой от теоретици на правото с повече или по-малко уговорки приемат, че дейността по правотворчество, отразена в актовете на съдилищата е безспорен факт. Те застъпват тезата, че е настъпило времето за промяна на виждането, което признава наличието на право на съдиите не само да интерпретират и да прилагат, но и да създават данъчно-правни норми. Те защитават виждането, че са се породили предпоставки за формиране на съдебно данъчно право, основано на прецеденти и/или на съдебна практика. Все по-отчетливо се поставя въпроса за признаване от страна на правната теория на практиката на съдилищата като един от източниците на правото и в частност, един от източниците на данъчното право. В дискусиите, които се водят на тази тема се обсъждат въпросите, свързани с определяне мястото и ролята на прецедента в системата на правното регулиране на данъчното облагане и неговото място сред останалите източници на правото. На обсъждане е поставен и въпросът относно мястото и ролята на субектите в прецедентното право. Като основна дискусийна теза се явява въпросът за определяне на съдилищата, чийто решения ще се ползват с право на прецедент, както и способите за изграждане на законодателно ниво на вертикално и хоризонтално взаимодействие

³⁶ Стоянов, П., Данъчно право, С., БАН, 1994, с.46-53.

³⁷ Стоянов, Ив., Данъчно право, трето преработено издание, С., Феня, 2009 г. с. 50-55.

³⁸ Минкова, Г., Данъчни задължения, С, Сиела, 2012 г., с.-40-97.

между съдилищата. Посочва се, че е необходимо да бъде определено съдържанието и формата на съдебния прецедент, както и неговото съотношение с другите съдебни решения. Застъпва се тезата, че нормативно трябва да бъде уреден редът за позоваване в съдебните решения на прецедентни актове, издадени от висшестоящите съдилища. Основна тема на дискусиите е въвеждането на задължение за съдилищата, когато разглеждат аналогичен или близък по съдържание казус, по който вече има постановено съдебно решение с характер на прецедент, да приложат това решение. Дискутират се изработването на правна уредба относно възможността за прилагане на съдебния прецедент с обратна сила. Редица автори застъпват тезата, че на съдебните прецеденти следва да се забрани ретроактивното действие с оглед правната стабилност, докато други автори са на противоположното виждане. Тема на дискусиите, отнасящи се до мястото в правната система на съдебното данъчно право, е свързано с определянето на границата на правната проблематика, до която съдилищата от съответното ниво могат да създават съдебни прецеденти. На сериозен дебат е подложена идеята за изработване на методология на съдебната нормотворческа дейност. Тези и много други въпроси са предмет на обсъждане в юридическите среди на редица от държавите от Източна Европа, както и в Русия.

В научните дискусии се навеждат много аргументи в полза на необходимостта от изграждане на съдебно данъчно право. Посочва се, че необходимостта от такава област на правото, е продиктувано и от факта, че данъчното законодателство изобилства от неточности, вътрешни противоречия, непълноти и неясноти. Описаното състояние на данъчното ни законодателство е безспорен факт, който не се нуждае от конкретни примери. За „успокоение“ може да послужи констатацията, че и данъчното законодателство на другите държави от Източна Европа повсеместно се характеризира с посочените белези.

В чуждестранната правна литература се разглеждат основно два подхода за преодоляване или за облекчаване на съществуващите трудности по отношение на законодателната уредба на данъчното облагане. Единият метод е непрекъснато обновяване на данъчното законодателство, което се практикува у нас от години и е доказало своето безсилие относно изграждане на стабилна и трайна данъчна среда за развитието на бизнес климата. Прилагането на този подход води до ежегодното изменение на данъчното законодателство, което превръща данъчните закони в „**подробни данъчни инструкции**“, а не на законова уредба, която има за цел да създаде трайност и стабилност

в правния ред в областта на данъчното облагане. Използването на този подход води до внасянето на законопроекти, с предложения за изменение на данъчното законодателство често пъти непосредствено след поредното тяхно изменение. По тази основна причина може да се твърди, че този способ е неприемлив, тъй като може да доведе до девалвиране на законодателния процес и на практика да го обезсмисли.

Като пряка последица от прилагането на описания подход е и факта, че **данъчното планиране**, което е разпространената услуга в старите държави-членки на ЕС все още не намира своето място у нас.

Другият подход, който може да бъде приложен за преодоляване затрудненията в прилагането на данъчното законодателство е в предоставяне на съдилищата на част от законодателните правомощия, отнасящи се до адаптиране на общите данъчно-правни норми към изискванията за създаване на подходящи условия за икономическо развитие на бизнеса, за дисциплиниране на данъкоплатците и намаляване на фискализма при прилагане на данъчното законодателство.

Прилагането на този подход ще доведе до облекчаване на законодателната уредба в областта на данъците и ще способства за предоставяне на съда на **ограничени законодателни правомощия**, отнасящи се до приспособяване на общите данъчно правни норми към изискванията на реалния живот.

Този способ не намира приложение в българското данъчно законодателство и следователно без натрупан опит и дискусия не може да се твърди, че той ще доведе до влошаване качеството на приложението на законодателната уредба на данъчните закони.

По наше мнение не следва да се пренебрегва и факта, че сложността и конфликтността на данъчните правоотношения предизвикват маргинален подход от страна на данъчните субекти към изпълнението на данъчните задължения. От друга страна трудностите при прилагане на данъчното законодателство стимулира творческия подход на съдебната власт по отношение на консервативното писано право.

Трябва да отбележим, че механизмът на съдебното правотворчество не само не отменя принципът за определеност на данъчното облагане, но и допринася за придаване на данъчно-правното регулиране повече гъвкавост и пълнота по пътя на оперативната и адекватна реакция към ежедневните изисквания на живота.

Очевидно в качеството на източник на данъчното право съдебната практика може да бъде разглеждана само в тази нейна част, която е свързана с изработване и легализиране на особен род принципи и правни норми, много често наричани „правни позиции“ или „правни положения“.

В правната доктрина под съдебен прецедент се разбира решение по конкретно дело на съд, който стои най-високо в съдебната система, което съдържа в явна или скрита форма общите положения, които характеризират нормативната новост (т.е. по своето съдържание излизат извън рамките на статуквото), задължителното му прилагане от останалите съдилища в страната и следователно, и от другите участници в правоотношението в качеството на типичен модел за подобни, и аналогични хипотези.

Освен в прецедентите по конкретно дело (*ad hoc*), общи положения под формата на общозадължителни нормативни новости се съдържат *de facto* и в постановления, определения, разяснения по прегледи и други актове, издавани от съдебните инстанции, свързани с обобщаване на практиката по еднотипни данъчни спорове или с издаване на ръководни разяснения до първоинстанционните съдилища. В чуждестранната правна доктрина не се поставя под съмнение общото правило относно особената роля на правните позиции на висшестоящите съдебни органи за формиране на еднообразна съдебна практика. Нещо повече застъпва се виждането, че по общо правило тези позиции са задължителни, фактически, основавайки се на правомощията на висшестоящите съдебни инстанции за отмяна или изменение на съдебните актове на стоящите в йерархията под тях съдилища. Поддържа се тезата, че това са актове, които са „задължителни за всички съдилища в бъдеще време“. Тези доводи дават основание на много автори да подкрепят виждането, че на съдебната власт трябва да бъде признати право на творчески правомощия, които да им позволяват по индуктивен път да извличат, да сътворяват от духа и смисъла на правото свършено нови правни норми и принципи.

Както вече бе посочено по-горе в правната доктрина на много от страните от Източна Европа вече се застъпва виждането, че е настъпил моментът за признаване съществуването на съдебно данъчно право. Практическите стъпки в тази насока се изразяват в постепенно признаване на отделни тези на съдебната практика като „вторични правни норми“ или като „правни норми със съдебен произход“, т.е.

признаване съществуването на правни норми от особен род, които допълват нормативното регулиране на актове от действащото данъчно законодателство, както и че „изработените в процеса на съдебната дейност правни положения, правила, указания, притежават определена степен на обобщеност, общо признаване и задължителност“.³⁹

По наше мнение може да се приеме тезата, че при разглеждане на данъчно правни спорове, съдът изяснява съдържанието на данъчно-правните норми, запълва установените пропуски в действащото законодателство, отстранява наличните противоречия и намалява степента на неопределеност. Наред с творческата интерпретация и конкретизация на вече действащи данъчно-правни норми юридическата практика може да се сблъска с хипотези на пълна правна неопределеност по даден значим юридически въпрос. В тези случаи съдилищата са задължени да формулират „нови правни положения“, стъпвайки на общите принципи и конституционните ценности. При това, колкото по нов е правният институт, толкова по активната е правотворческа дейност на съдилищата, свързани с разглежданите данъчни спорове. Обръщаме внимание, че споделяната от нас теза е, данъчното прецедентно право и данъчното съдебно право не са тъждествени, а се отнасят като част към цяло.

Използвайки относително определени елементи, каквито са оценъчните понятия, значително се разширява свободата на действие на съдебните органи при тълкуване и конкретизация на данъчно-правните норми. За това способстват сложността и конфликтният характер на данъчните правоотношения, които активно предизвикват незаконосъобразно поведение на данъкоплатците и също допринасят за стимулиране на съдебната власт към творческо развитие на консервативното данъчно право. При това феноменът на съдебното правотворчество не само не отменя принципа на определеност на данъчното облагане, но и допринася за придаване на данъчно-правното регулиране по-голяма гъвкавост, яснота и пълнота по пътя на оперативното и адекватно регулиране на ежедневните предизвикателства на съвременността. Обсъждайки тезата за утвърждаването на съдебното данъчно право, чуждестранните автори все по-често подчертават неговия неписан характер. Последното

³⁹ Давид Р., Жоффре-Спинози К. Основные правовые системы современности. М., 1998. с. 29; Будылин, Сл.Л., Пределы международной налоговой оптимизации и рисков российского налогоплательщика, Современное право, 2008, №5, с.10; Туманов, В., А., Роль судебной практики в развитии советского права ССР-Франция: социологический и международно-правовой аспект, сравнительного правоведения, М. 1987, с.36.

трябва да се разбира в смисъл, че общите норми и принципи на правото се съдържат в съдебните решения в скрита форма. В който и да е случай на формиране на прецедент са необходими сериозни логически усилия. Ето защо способността за творческо обработване на съдебното решение, което обикновено е с голям обем, да се отдели от него рационалното и да се изрази в една или няколко логически фрази, показва професионалната квалификация на юриста, т.е. следва да се приложи латинската максима: „Celsus libro vicensimo sexton digestorum Scire leges non hoc est verba earum tenere, sed vim as potestatem“.⁴⁰

От казаното до тук може да се направи извод, че данъчното право образува многостепенна йерархическа система, която включва като източник на данъчното право и съдебното (прецедентното) право⁴¹.

Въпросът за правотворчеството на висшите съдилища у нас и за характера на техните решения, както сега така и преди си остава дискуссионен и не напълно решен, за което свидетелстват многобройните научни изследвания и публикации в чуждестранната правна литература.⁴²

Научните спорове относно съществуването на съдебно правотворчество имат дълга и продължителна история. Този въпрос по наше мнение има своето значение и актуалност в настоящия момент поради факта, че България е държава членка на ЕС и много от разпоредбите на правото на ЕС имат задължителен или препоръчителна сила за българските правоприлагащи органи, както и за съдебната система в цялост. Задължителната сила на съдебните решения на Съда на ЕС за правораздавателните органи и за администрацията на държавите членки е безспорен факт, който произтича по силата на първичното право на ЕС (ДЕО и ДФЕС). Основанорполагащо доказателство в тази насока са решенията на Съда на ЕС и тяхната сила и задължителност за държавите членки на ЕС, призната в чл. 251 -280 и чл. 299 от Договора за функционирането на ЕС /ДФЕС/, пренесени от Договора за Европейската общност /ДЕО/ чл.221-248 и чл.256.

⁴⁰ „Знанието на законите означава, не възприемане на техните думи, а на тяхното съдържание и значение“- Целс.

⁴¹ Това на практика предполага реформиране на юридическото образование да бъде с по-значима практическа насоченост.

⁴² вж. Загайнова С.К. Судебный прецедент: проблемы правоприменения. М., 2002; Ображиев С.В. Судебный прецедент в уголовном праве России. Ставрополь, 2004; Богдановская И.Ю. Судебный прецедент - источник права? // Государство и право. 2002. N 12; Бодров С.Ю. Судебный прецедент в системе источников российского права: вопросы теории и практики. Автореф. дисс... канд. юрид. наук. Казань, 2004; Лозовская С.В. Правовой прецедент: вопросы теории и практики. Автореф. дисс... канд. юрид. наук. Екатеринбург, 2005; и др.

Заключение

От направения ретроспективен преглед на разгледаните теоретични правни виждания, както и разпоредбите на правото на ЕС относно мястото, ролята и значението на съда за формиране съдебно данъчно право, по наше мнение може да се поддържа тезата, че независимо от различните правни становища, може да се приеме, че чрез решенията, постановени от водещи съдилища може да се постигне изясняване съдържанието на данъчно-правните норми, да се запълнят установените в законодателството пропуски, да се отстранят отстраняват съществуващи противоречия и да се постигне намаляване на степента на неопределеност и противоречивост при прилагането им. Изводът, който по наш мнение се налага е, че са създадени условия за поставяне началото на дискусия относно формиране на съдебно данъчно право, основано на прецеденти и на съдебната практика.

Библиография

I. Източници на български език

- Белов, М., Финансов конституционализъм, С., 2015;
- Близнашки, Г., Конституционализъм и демокрация, С., 2009
- Бойчев, Г., Методология на юриспруденцията, С.2014
- Бойчев, Г., Правова държава, С. 2003.
- Вълчев, Д., Лекции по Обща теория на правото, част първа, С., 2016 г.
- Вълчев, Д., Лекции по Обща теория на правото, част първа, С., 2019 г.
- Колев, Т. Теория на правото, С. 2015
- Колев, Т., Теория на съвременната държава, С. 2019 г.
- Начева Сн. Конституционната цивилизация и българският конституционализъм - част 1, С., 2009
- Танчев, Евг, Белов, М., Сравнително конституционно право, С., 2009.

II. Източници на руски език

- Богдановская И. Ю. Судебный прецедент - источник права? // Государство и право. 2002. N 12.
- Бодров С. Ю. Судебный прецедент в системе источников российского права: вопросы теории и практики. Автореф. дисс... канд. юрид. наук. Казань, 2004.
- Будылин, Сл. Л., Пределы международной налоговой оптимизации и рисков российского налогоплательщика, Современное право, 2008, №5.
- Давид Р., Жоффре-Спинози К. Основные правовые системы современности. М., 1998
- Загайнова С. К. Судебный прецедент: проблемы правоприменения. М., 2002.
- Лозовская С. В. Правовой прецедент: вопросы теории и практики. Автореф. дисс.. канд. юрид. наук. Екатеринбург, 2005.
- Ображиев С. В. Судебный прецедент в уголовном праве России. Ставрополь, 2004.
- Туманов, В., А., Роль судебной практики в развитии советского права СССР-Франция: социологический и международно-правовой аспект, сравнительного правоведения, М. 1987.

доц. д-р Юлия Добрева



Доц. д-р Юлия Добрева е доктор по икономика, специалност Политическа икономика. Завършила е СУ „Св. Климент Охридски“, където защитава докторската си дисертация на тема „Оптимизационното моделиране при изследване на устойчивото развитие“ през октомври 2011 г.

От януари 2012 г. е хоноруван преподавател във Висшето училище по застраховане и финанси (ВУЗФ), както и почетен лектор към Международния факултет на Университета в Шефийлд, Великобритания. От февруари 2014 г. Юлия Добрева е главен асистент във ВУЗФ, а през март 2016 г. е избрана за доцент. Води лекции и упражнения в бакалавърските курсове по дисциплините Устойчиво развитие, Оперативен мениджмънт, Финансов мениджмънт, Счетоводство, Управленско счетоводство и Финансови институции и пазари, както и в магистърските курсове по дисциплините Поведенчески финанси, Глобалистика, Потребителско поведение.

Автор е на два учебника, три книги и редица статии и научни публикации, посветени на проблемите на устойчивото развитие, глобалната икономика, поведенческата икономика и институционалното развитие. Участвала е в различни международни научни конференции и проекти в Италия, Англия, Дания, Литва, Чехия, Полша, Гърция, Турция, Румъния, Катар и др.

В допълнение към академичната си кариера, доц. Добрева има дългогодишен управленски опит в банковата сфера.

ФАКТОРИ ЗА УСТОЙЧИВО ИКОНОМИЧЕСКО РАЗВИТИЕ НА СЪВРЕМЕННИТЕ ИКОНОМИКИ

доц. д-р Юлия Добрева

Резюме

Едно от важните предизвикателства пред съвременните икономики е създаване на държавни политики и стратегии, които да прилагат успешни механизми за постигане на икономически прогрес в условията на динамично променящ се глобален контекст. Основна роля за изпълнението на тези стратегии имат институциите, които са отговорни за предоставяне и гарантиране на всички необходими условия за благоденствие на обществото като висок стандарт на живот, достъпно здравеопазване, образование, устойчиво използване на природните ресурси, чиста околна среда и др.

В съвременните условия трябва да се прави ясно разграничаване между *икономически растеж* и *икономическо развитие*. Докато икономическият растеж се характеризира с нарастване на националния доход и брутният национален продукт, икономическото развитие означава много повече от това. В допълнение към увеличаването на дохода на глава от населението, то включва и фундаментални промени в структурата на икономиката, сред които най-значими са нарастването на дела на индустрията (и съответно намаляване на аграрното производство), подобряване на образователната и здравната система, развитие на технологиите и др. Държавите, които навлизат в етап на развитие преминават през периоди на увеличаване и намаляване на населението, през които възрастовата му структура се променя драстично. Променят се и потребителските навици на населението, тъй като хората вече не заделят целия си доход за потребление на стоки от първа необходимост, а вместо това си купуват и стоки за дългосрочна употреба, както и услуги и луксозни стоки. Ключов елемент за икономическото развитие на съвременните държави е участието на гражданите в процеса на структурни промени, т.е. Чуждестранните инвестиции са важни, но не би следвало да са основни за постигане на икономическо развитие - то би следвало да се осигурява на първо място от населението, да произлиза от него и да бъде споделяно от

него, а не само от ограничен брой външни или вътрешни за държавата участници.

Очертаните по-горе тенденции налагат идентифицирането и анализирането на основни фактори, които имат съществено отражение върху устойчивото икономическо развитие в съвременни условия. В настоящата студия ще разгледаме в детайли **десет основни фактора на развитието**, които допринасят за икономическия прогрес на съвременните икономики. Тези фактори имат своето отражение както в успешно развиващите се икономики, така и в тези държави, които срещат определени проблеми, дължащи се на неефективно управление на ресурсите или на характерни особености в държавното управление, водещи до създаване на неефективни или трудни за управление и опериране институции. Те не са изчерпателни и не би следвало да се разглеждат като **единствени фактори за развитието, а по-скоро като фактори които според автора имат положително влияние върху него и би следвало да се отчитат при изготвянето на надеждни управленски политики.** Целта на изследването е да очертае основните предпоставки (фактори) за икономически прогрес в съвременните условия на динамично променяща се външна среда, като се открие значимостта им за постигане на устойчивост в развитието. Изследването е актуално, тъй като поставя във фокуса на анализа съществени проблеми за съвременните икономики и проследява начините за тяхното преодоляване и постигане на бъдеща устойчивост на развитието, особено в период на подготвяне на планове и програми от страните членки на ЕС, дефиниращи стратегиите за развитие до 2030 година.

Основната теза на анализа е, че икономическото развитие както на развитите, така и на развиващите се държави е силно зависимо от комплекс от фактори, които със синергичното си въздействие оказват влияние върху посоката им на развитие. Важно е да се акцентира, че в съвременната среда тези фактори са изключително динамични, променливи и дори непредвидими. Те варират по брой и състав, проявяват се многопосочно и с различна сила и мащаби на въздействие. Нагледен пример е разразилата се през 2020 година глобална епидемия COVID-19 и мащабите на нейното отражение върху икономиките в световен мащаб. Освен това, в предложената от автора класификация тези детерминанти могат да са както с изцяло икономически, така и с неикономически характер или по-скоро социално-икономически характер. **Обектът** на изследването е устойчивото икономическо развитие в съвременните условия, а

предмет на изследването от една страна са икономическите детерминанти на развитието, които включват *физически капитал, природни ресурси, аграрното и индустриалното производство в условията на кръгова икономика, търговията, икономическата система*. На следващ етап, в студията се разглеждат социално-икономическите детерминанти на развитието, към които спадат *човешкия капитал, образованието и иновациите, здравеопазването, политическата свобода и нивото на корупция*. Накрая се откроява и един допълнителен фактор, неспадаящ към двете групи, който обаче също има важна роля в процеса на развитие, а именно *желанието за развитие*, или това е мотивацията на държавите за постигане на икономически напредък.

Ключови думи: икономическо развитие, икономически прогрес, институции

FACTORS FOR SUSTAINABLE ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE MODERN ECONOMIES

Assoc. Prof. Julia Dobрева, PhD

Summary

One of the important challenges facing modern economies today is the creation of government policies and strategies that implement successful mechanisms for achieving economic progress in a dynamically changing global context. The main role in the implementation of these strategies is played by the institutions responsible for providing and guaranteeing all necessary conditions for the well-being of society, such as a high standard of living, affordable health care, education, sustainable use of natural resources, clean environment and others.

In modern conditions, a clear distinction must be made between economic growth and economic development. While economic growth is characterized by an increase in national income and gross national product, economic development means much more than that. In addition to the increase in per capita income, it includes fundamental changes in the structure of the economy, among which the most significant are the increase in the share of industry (and consequently the reduction of agricultural production), improvement of education and the health system, development of technologies, etc. Countries that are entering a stage of development go through periods of population increase and decrease, during which their age structure changes drastically. The consumer habits of the population are also changing, as people no longer set aside all their income for the consumption of basic necessities, but instead buy durable goods, as well as services and luxury goods. A key element for the economic development of modern countries is the participation of citizens in the process of structural change, ie. foreign investment is important, but it should not be essential for achieving economic development - it should be provided, derived from and shared by the population in the first place, and not just by a limited number of external or internal for the state participants.

The trends outlined above require the identification and analysis of key factors that have a significant impact on sustainable economic development in modern conditions. In this study we will look in detail at ten main factors

of development that contribute to the economic progress of modern economies. These factors are reflected both in successfully developing economies and in those countries that face certain problems due to inefficient management of resources or specific features of public administration, leading to the creation of inefficient or difficult to manage and operate institutions. They are not exhaustive and should not be considered as the only factors for development, but rather as factors that, according to the author, have a positive impact on it and should be taken into account in the preparation of sound management policies. The aim of the study is to outline the main prerequisites (factors) for economic progress in modern conditions of a dynamically changing external environment, highlighting their importance for achieving sustainability in development. The study is relevant because it focuses on the analysis of significant problems for modern economies and traces the ways to overcome them and achieve future sustainability of development, especially in the period of preparation of plans and programs by EU member states defining development strategies up to the year 2030.

The main thesis of the analysis is that economic development of both developed and developing countries is highly dependent on a set of factors that with their synergistic impact affect the direction of development. It is important to emphasize that in today's environment these factors are extremely dynamic, variable and even unpredictable. They vary in number and composition, manifest themselves in many directions and with different strength and scale of impact. A clear example is the global epidemic COVID-19 that broke out in 2020 and the scale of its impact on the global economies. In addition, in the classification proposed by the author, these determinants can be both purely economic and non-economic in nature, or rather socio-economic in nature. The object of the study is sustainable economic development in modern conditions, and the subject of the study on the one hand are the economic determinants of development, which include physical capital, natural resources, agricultural and industrial production in a circular economy, trade, economic system. At the next stage, the study examines the socio-economic determinants of development, which include human capital, education and innovation, health care, political freedom and the level of corruption. Finally, an additional factor that does not belong to the two groups stands out, which also plays an important role in the development process, namely the desire for development, or this is the motivation of countries to achieve economic progress.

Key words: economic development, economic progress, institutions

ФАКТОРИ ЗА УСТОЙЧИВО ИКОНОМИЧЕСКО РАЗВИТИЕ НА СЪВРЕМЕННИТЕ ИКОНОМИКИ

доц. д-р Юлия Добрева

I. Увод

Едно от важните предизвикателства пред съвременните икономики е създаване на държавни политики и стратегии, които да прилагат успешни механизми за постигане на икономически прогрес в условията на динамично променящ се глобален контекст. Основна роля за изпълнението на тези стратегии имат институциите, които са отговорни за предоставяне и гарантиране на всички необходими условия за благоденствие на обществото като висок стандарт на живот, достъпно здравеопазване, образование, устойчиво използване на природните ресурси, чиста околна среда и др.

В съвременните условия трябва да се прави ясно разграничаване между *икономически растеж* и *икономическо развитие*. Докато икономическият растеж се характеризира с нарастване на националния доход и брутният национален продукт, икономическото развитие означава много повече от това. В допълнение към увеличаването на дохода на глава от населението, то включва и фундаментални промени в структурата на икономиката, сред които най-значими са нарастването на дела на индустрията (и съответно намаляване на аграрното производство), подобряване на образователната и здравната система, развитие на технологиите и др. Държавите, които навлизат в етап на развитие преминават през периоди на увеличаване и намаляване на населението, през които възрастовата му структура се променя драстично. Променят се и потребителските навици на населението, тъй като хората вече не заделят целия си доход за потребление на стоки от първа необходимост, а вместо това си купуват и стоки за дългосрочна употреба, както и услуги и луксозни стоки. Ключов елемент за икономическото развитие на съвременните държави е участието на гражданите в процеса на структурни промени, т.е. Чуждестранните инвестиции са важни, но не би следвало да са основни за постигане на икономическо развитие - то би следвало да се осигурява на първо място от населението, да произлиза от него и да бъде споделяно от

него, а не само от ограничен брой външни или вътрешни за държавата участници.

Очертаните по-горе тенденции налагат идентифицирането и анализирането на основни фактори, които имат съществено отражение върху устойчивото икономическо развитие в съвременни условия. В настоящата студия ще разгледаме в детайли **десет основни фактора на развитието**, които допринасят за икономическия прогрес на съвременните икономики. Тези фактори имат своето отражение както в успешно развиващите се икономики, така и в тези държави, които срещат определени проблеми, дължащи се на неефективно управление на ресурсите или на характерни особености в държавното управление, водещи до създаване на неефективни или трудни за управление и опериране институции. Те не са изчерпателни и не би следвало да се разглеждат като **единствени фактори за развитието, а по-скоро като фактори които според автора имат положително влияние върху него и би следвало да се отчитат при изготвянето на надеждни управленски политики.** Целта на изследването е да очертае основните предпоставки (фактори) за икономически прогрес в съвременните условия на динамично променяща се външна среда, като се открие значимостта им за постигане на устойчивост в развитието. Изследването е актуално, тъй като поставя във фокуса на анализа съществени проблеми за съвременните икономики и проследява начините за тяхното преодоляване и постигане на бъдеща устойчивост на развитието, особено в период на подготвяне на планове и програми от страните членки на ЕС, дефиниращи стратегиите за развитие до 2030 година.

Основната теза на анализа е, че икономическото развитие както на развитите, така и на развиващите се държави е силно зависимо от комплекс от фактори, които със синергичното си въздействие оказват влияние върху посоката им на развитие. Важно е да се акцентира, че в съвременната среда тези фактори са изключително динамични, променливи и дори непредвидими. Те варират по брой и състав, проявяват се многопосочно и с различна сила и мащаби на въздействие. Нагледен пример е разразилата се през 2020 година глобална епидемия COVID-19 и мащабите на нейното отражение върху икономиките в световен мащаб. Освен това, в предложената от автора класификация тези детерминанти могат да са както с изцяло икономически, така и с неикономически характер или по-скоро социално-икономически характер. **Обектът** на изследването е устойчивото икономическо развитие в съвременните условия, а

предмет на изследването от една страна са икономическите детерминанти на развитието, които включват *физически капитал, природни ресурси, аграрното и индустриалното производство в условията на кръгова икономика, търговията, икономическата система*. На следващ етап, в студията се разглеждат социално-икономическите детерминанти на развитието, към които спадат *човешкия капитал, образованието и иновациите, здравеопазването, политическата свобода и нивото на корупция*. Накрая се откроява и един допълнителен фактор, неспадаящ към двете групи, който обаче също има важна роля в процеса на развитие, а именно *желанието за развитие*, или това е мотивацията на държавите за постигане на икономически напредък.

За да се изследват тези фактори е необходимо да се изпълнят следните задачи:

- *Да се идентифицират основните фактори, които са с икономически характер и оказват влияние върху развитието на държавите*
- *Да се проследи влиянието на тези икономически фактори върху развитието на някои държави - развити и развиващи се*
- *Да се идентифицират основните фактори, които са със социално-икономически характер и оказват влияние върху развитието на държавите*
- *Да се проследи влиянието на тези социално-икономически фактори върху развитието на някои държави - развити и развиващи се*
- *Да се дадат препоръки за успешно съчетание от фактори за постигане на устойчив икономически прогрес*

II. Икономически фактори за устойчиво развитие на съвременните икономики

Ролята на икономическите фактори има решаващо значение за постигане на удовлетворяващо ниво на икономически растеж и развитие. На първо място, наличието на капитал и нивото на натрупване на капитал в повечето случаи дава ясна представа за перспективата в икономическото развитие на дадена държава или определен регион. Капиталовият фундаментализъм, определящ формирането на капитал като ключов за постигане на икономическо развитие, е бил в основата на стратегиите и икономическите планове

на много държави. Много проучвания, например, открояват много ниските нива на инвестиции в САЩ през 70-те и началото на 80-те години на XX-и век като основна причина, наред с изоставащото ниво на производителност, за ниските нива на доход на глава от населението след 70-те, в сравнение с Япония и Западна Европа. И въпреки това само капиталът се оказва, че не е достатъчен за постигане на устойчивост в икономическото развитие в съвременните условия. Отчитането единствено на стойностите на БВП като основен показател за икономически растеж са крайно недостатъчни, тъй като те не отразяват нивото на социално развитие и благоденствие на обществото, както и качеството на околната среда. Последните всъщност се явяват основна предпоставка за постигане на устойчивост на икономиките през 21 век, докато натрупването на капитал е необходимият фундамент за отчитане нивото на икономически растеж.

1. Физическият капитал като икономически фактор на развитието

Физическият капитал има стратегическо значение за увеличаване на нивото на производство. Държавите, които се стремят към постигане на високи нива на икономическо развитие, трябва да заделят определена част от финансовия си ресурс и да го насочват към капиталови инвестиции. Ако приемем, че се преследва цел за постигане на 6% растеж в агрегирания доход, необходимите инвестиции за година ще зависят както от обема спестявания, така и от средата, в която се създава капитала.

Развитието на икономическите системи се предопределя от сложна връзка между физическия капитал, труда и производството. Моделът за растеж на Solow възниква през 50-те, за да моделира част от тази сложност чрез интуитивно уравнение, което идентифицира държави-ключови лидери по ниво на икономически растеж⁴³. Този модел на Solow се състои от две основни уравнения, от които могат да се извлекат други уравнения. Първото уравнение в модела на растеж на Solow е производствената функция. С това уравнение се демонстрира, че капиталът и трудът се комбинират, за да създадат количество произведена продукция за дадена страна. За да може дадена държава да произвежда стоки, тя се нуждае от работна ръка, а тази работна ръка се нуждае от определени технологии, за да изпълнява своите задачи

⁴³ Solow, R M (1956). A Contribution to the Theory of Economic Growth. *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 70, No. 1. (Feb., 1956), pp. 65-94.

ефективно. Въпреки че е интуитивна, тази връзка се променя след като се включат други фактори, които влияят на крайния резултат: човешкия капитал, технологиите и общата факторна производителност неминуемо оказват влияние върху производството. Ето защо производствената функция⁴⁴ има много значим принос към икономиката и осигурява рамка за анализиране както на икономическия растеж, така и на неравенството в световен мащаб.

Един значим принос на този модел е, че измерва растежа количествено като отчита въздействието на променящата се работна сила и промените във физическия капитал върху БВП. Така според модела дадена държава може да постигне растеж чрез натрупване на фактори, като например чрез увеличаване на физическия капитал или чрез увеличаване на работната сила, но с това само се увеличават съвкупните изходни нива, като същевременно се намалява произведената продукция на глава от населението. Моделът показва, че когато дадена работна сила се увеличава без това да е следвано от капиталов растеж, тя само свива произведения обем от продукция. Ако има повече работна ръка със същото количество техника, всеки нов работник ще бъде по-малко ефективен поради това, че има по-малко техника за извършване на определен обем работа. Увеличаването на капитала чрез нови инвестиции, обаче, ще даде на всеки работник повече техника и ще му позволи да произвежда повече. В последствие, увеличената производителност се явява и като функция на кривата на производствения опит.⁴⁵ В съвременните условия инвестициите в нови технологии имат решаващо значение за капиталовия растеж и се считат за един от приоритетните предпоставки за устойчивото развитие на икономиките⁴⁶.

Капиталът играе съществена роля в икономическия растеж и е централният обект на изследването във второто уравнение на модела на Solow – натрупването на капитал. Този модел показва, че натрупването на капитал зависи от няколко променливи - колко продукция се произвежда и колко капитал се амортизира с течение на времето, но процентът на растеж на населението също има значима

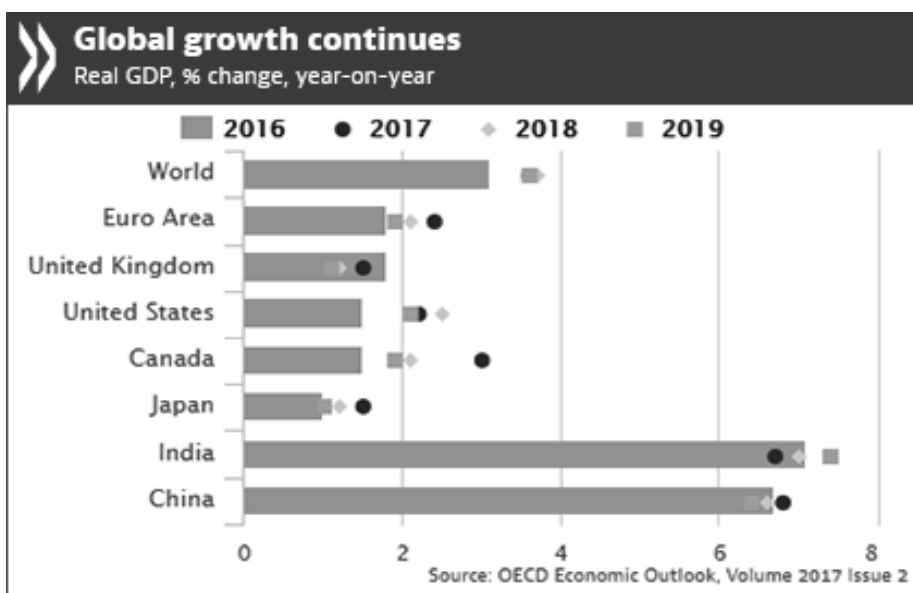
⁴⁴ За повече Вж. Тодоров, К. 2020. Теория на оперативния мениджмънт, Издателство на ВУЗФ, стр. 44-53

⁴⁵ Тодоров, К. Оперативна и производствена стратегия за бизнеса, Издателство на ВУЗФ, София, 2018

⁴⁶ Вж. Още също: Тончева, Р. Инвестиции – данъци - потребителско търсене: порочен кръг на бедността или основа за икономически растеж. Международна научнопрактическа конференция „Съвременни предизвикателства пред финансовата наука в променяща се Европа“. Свищов, 7-8 април 2017 г. с. 110-117.

роля. Динамиката в променливите показва, че по-високата амортизация на капитала намалява натрупването на капитал. За разлика от това, по-високите нива на инвестиции са свързани с повече капиталов растеж и по-висока продукция. Това допълнение обяснява икономическия растеж чрез рамката за натрупване на капитал. Моделът за натрупване на капитал ни показва, че капиталът и икономическият растеж са част от това, което обществото е готово да направи - една държава може да реши да инвестира и по този начин да расте нейната икономиката; същевременно обаче трябва да е ясно, че това налага временно да се намали потреблението на продукция и удовлетворението от това потребление. Всъщност, именно трудността на избора между инвестиции и потребление е причината за натрупване на редица социални проблеми и увеличаване на неравенството - едни от съществените проблеми, пред които са изправени съвременните икономики. Това е на практика цената, която днес заплаща обществото за икономическото си развитие, а този избор има големи последици за бъдещия растеж на държавите, особено на развиващите се държави, където е концентрирана голяма част от световното население.

Същевременно, прекомерното разчитане на чуждестранни инвестиции носи рискове от зависимост и затова би следвало да се избягва. Липсата на капитал безспорно е основна пречка пред развитието и нито един план за развитие не би бил успешен, ако в държавата има недостиг на капитал. Прогнозните данни на *Фиг. 1* показват ясно съвременните тенденции в икономическия растеж на водещите икономики през XXI век. От тях е видно, че Индия и Китай, държавите с най-много капиталови инвестиции, изпреварват значително останалите водещи икономики по реален БВП за периода 2016-2019 година.



Фиг. 1 Растеж на БВП сред водещите икономики (2016-2019).

Източник: OECD

За устойчивото икономическо развитие на модерните икономики само формирането на произведен капитал не е достатъчно. Много значима е ролята на организацията на производството и всички участващи в него. След 1990 година международната търговия се разраства благодарение на т.нар. *Глобални вериги на стойностите (ГВС)*⁴⁷, които преминават националните граници благодарение на развитието на транспорта, информационните и комуникационни технологии. Този феномен всъщност въвежда една значима промяна в глобален мащаб - бедните държави започват да наваксват в развитието си и да настигат по-развитите икономики, а наред с това започва да намалява и нивото на бедност. Всичко това се дължи до голяма степен на фрагментираното производство в различните държави и увеличаващата се свързаност между фирмите – части и компоненти на даден продукт се произвеждат в различни държави и по този начин производителността и доходът нараства там, където ГВС са интегрални за съответната икономика – Бангалдеш, Китай, Виетнам и др.

Финансовата и икономическа криза от 2008 г. обаче спира интензитета на навлизане на ГВС и респективно забавя темпа на

⁴⁷ Глобална верига на стойностите (ГВС) - понятието включва хората и дейностите, ангажирани в производството на стоки и услуги, тяхната доставка, дистрибуция и дейности след продажбите, когато се извършват на територията на различни държави.

акумулиране на капитал в глобален мащаб. Основно растежът до този период е бил концентриран в машинната индустрия, транспорта и производството на електронни уреди в регионите, специализирани в това производство - Източна Азия, Северна Америка и Западна Европа, които са инвестирали в иновации и комплексно производство. Същевременно Латинска Америка, Африка и Централна Азия все още произвеждат стоки, които да се преработват в други държави. Наред с това, значително се променя и разпределението на производството в най-динамично развиващите се региони - Китай произвежда основно в страната, а добивът на шистов газ в САЩ намалява вноса на петрол с около една четвърт през периода 2010-2015, с което намалява и необходимостта от аутсорсването на производството в други държави.⁴⁸ Това всъщност беше и основна политика на президента Тръмп през мандата му 2016-2020 с цел да се възстановят загубените работни места в резултат от изнасянето на производството в Китай през последните десетилетия.

2. Ролята на природните ресурси за икономическото развитие

Природните ресурси са друг основен фактор, от който зависи развитието на една икономика. За постигането на икономически растеж е необходимо наличие на големи количества природни ресурс, но само по себе си това условие е недостатъчно за постигане на растеж. Япония и Индия са отличен пример за това. Япония като цяло не разполага с природни ресурси, но въпреки това успява да преодолее кризата след Втората световна война и да постигне забележително ниво на икономическо развитие. От друга страна, Индия притежава изобилие от природни ресурси, но този факт не е довел до достигане на съществен напредък по отношение на икономическия растеж и стандарта на живот. Държавите от Близкия изток като Катар, Саудитска Арабия, Бахрейн и др. не притежават изобилие от ресурси, дори са лишени от повечето ресурси, необходими за осигуряване на производствения процес – но затова пък притежават големи залежи на петрол, което ги поставя на челни позиции по отношение на БВП на глава от населението и съответно висок стандарт на живот, измерен чрез паритета на покупателната способност на населението. В по-слабо развитите държави природните ресурси се използват или недостатъчно, или погрешно, или изобщо не се използват. В някои

⁴⁸ World Bank Group (2020). World Development Report 2020, www.worldbank.org

държави оскъдните ресурси не са пречка пред развитието (примерът на Япония), защото на определен етап се откриват или въвеждат технологии, спомагащи за подобряване на производството. До 1995 година Катар е била бедна на ресурси държава и с доста забавени темпове на развитието. След откриването на петрола обаче, икономиката на страната процъфтява и за много кратко време променя изцяло облика ѝ.

Въпреки че относителното изобилие на ресурси не дава гаранция за материално благоденствие, държавите, разполагащи със значително големи количества природен капитал имат предимство пред други, които са бедни на ресурси. Също така, колкото по-достъпен е природният капитал, толкова по-лесно е акумулирането на човешки и физически капитал. Изобилието от ресурси в някои държави, особено енергийни ресурси, гарантира сигурност на доставките там и възможност да се поддържат високи нива на растеж, докато други държави трябва да се приспособяват към високите цени, особено когато вносът на тези суровини е ограничен.

Според данни на Световната Банка още от 1980 година в държавите от развиващия се свят като Бразилия, Китай, Колумбия, Гана и Зимбабве повече от 45% от енергията се произвежда предимно от хидроелектрически заводи, а не от въглища и нефт. Също така, от края на 80-те години основно резервите на нефт са концентрирани в богатите петролодобивни държави от ОПЕК, а повечето залежи на газ в държавите с централизирана тогава икономика (Русия и бившите съветски републики). Останалите държави от развиващия се свят разполагат със замърсяващи въздуха залежи от въглища и то не всички, а основно Китай и съседните държави в региона.

Статистически днес около 95% от енергията се произвежда от полезни изкопаеми, разпределена от 6 основни източника: 44% нефт, 26% природен газ, 25% въглища, 2.5% хидроелектрическа енергия, 2.4% ядрена енергия и едва 0.2% възобновяема енергия. Същевременно, по данни на Международната агенция по енергетика (IEA), една трета от енергийните нужди в Азия, Африка и Латинска Америка се осигуряват от биомаса, като в най-бедните страни този обем достига до 80-90%.

Chow (2003) отбелязва, че жителите на най-бедните 10% от държавите консумират по-малко от един барел петрол, докато в най-

богатите 10% от държавите се консумират над 60 пъти повече⁴⁹. Също така, в развиващия се свят държавите със среден доход използват четири пъти повече енергия, отколкото техните колеги с ниски доходи. Изводът от тези наблюдения е, че в държавите с високи нива на икономически растеж и високи доходи на глава от населението потреблението на енергия нараства, респективно и необходимостта от съответния природен ресурс.

Друго важно наблюдение е, че например Норвегия има брутен национален доход на глава от населението (БНД) \$ 34 530, а Япония е с малко по-висок - \$ 35 620, но консумацията на енергия на глава от населението е по-ниска в Япония: 150 GJ в сравнение с 250 GJ за Норвегия. Това несъответствие според Chow (2003) се дължи вероятно на наличието на относително евтина хидроелектрическа енергия в Норвегия, докато Япония притежава по-малко местни ресурси и има по-големи стимули да бъде енергоефективна. Следователно, макар и в по-големи мащаби потреблението на енергия на глава от населението се увеличава с икономическия растеж. Съществуват различни начини, които икономическата система на дадена държава може да приложи в развитието си, като някои от тях водят до по-голяма ефективност и по-малко потребление от други. Основен извод обаче е, че държавите с ниски доходи използват повече енергия, за да създадат БВП, отколкото държавите с високи доходи поради по-голямото използване на повече енергоефективни технологии.

3. Аграрното и индустриалното производство в съвременните условия. Кръгова икономика.

Ролята на аграрното производство винаги е била централна за икономическото развитие, тъй като голяма част от населението в развиващите се държави разчитат на земеделската дейност като основен източник на доходи. Повечето развиващи се икономики акцентират върху аграрния сектор, за да се осигури прехраната на населението. За други държави обаче аграрният сектор отдавна не е от решаващо значение за икономическото им развитие. Държавите с голям дял на износа на природни ресурси, като Малайзия, Саудитска Арабия, или Катар генерират достатъчно приходи от този експорт, за да внасят хранителни продукти. Останалите държави от развиващия се свят обаче нямат тези възможности. Земеделските производители в развиващите се държави трябва да произвеждат достатъчно, за да

⁴⁹ Chow, J. (2003). Energy resource and global development. *Science*, 302 (5650): 1528-31.

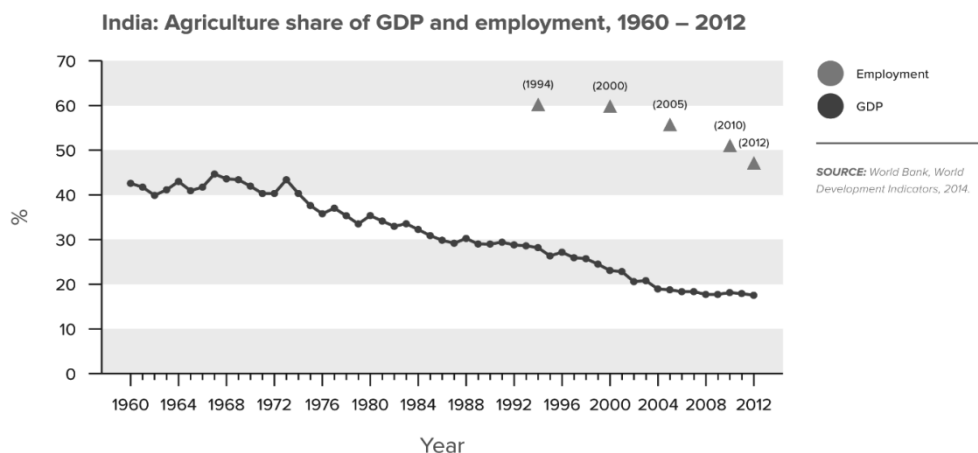
осигурят потреблението и в градските региони, следователно с темпа на нарастване на урбанизацията се налага и увеличаване на аграрното производство. Следователно, изводът е, че развитието на аграрния сектор е важен етап от икономическото развитие на дадена държава, но сам по себе си не е достатъчен за постигане на устойчиво развитие. Както твърди Алън Бийти (2009) “икономиките рядко просперират само благодарение на земеделието”⁵⁰.

Аграрният сектор е основен източник на капитал за осигуряване на икономически растеж и следователно трябва да се разглежда като основен капитало-формиращ сектор в ранните етапи от развитието. Същевременно, дори в най-бедните държави делът на доходите от земеделие в националния продукт е обикновено по-малък от половината БВП. Над половината БВП се осигурява от не-земеделски сектори (индустрия и услуги), които допринасят основно за спестяванията и инвестициите. Освен това, вносът на работна ръка е само един елемент и е често съпътстван от внос на капитал под формата на инвестиции, с което се осигурява формирането на капитал и голяма част от икономическия растеж. Това дава възможност на държавите да достигнат високи нива на формиране на капитал, без да е необходимо да разчитат на аграрния сектор. Южна Корея е добър пример за формиране на капитал чрез преки чуждестранни инвестиции през първите години на усилен икономически растеж, като впоследствие същият е бил подкрепен от разрастващата се индустрия.

Освен това, увеличаването на обема от земеделско производство, съпътствано от увеличаване на производителността, е важно от гледна точка на развитието на дадена държава. Още по-важно, обаче, е наличието на излишък от земеделска продукция – т.е. производство на повече продукти, отколкото са необходими за издръжката на населението. Значимостта на земеделското производство в една развиваща се икономика е продиктувано от факта, че градското население разчита на него и с напредъка в икономическото развитие процентът на това население се увеличава, което води до увеличаваща се потребност от земеделска продукция. Нарасналото търсене трябва да бъде удовлетворено, в противен случай недостигът на храна в градските райони ще възпре темпа на развитие и ще се наложи осигуряване на ресурсите чрез внос, което на свой ред би довело до проблем с баланса по текущата сметка. Подобен проблем се наблюдава именно в Индия до 1976-1977 г., като периодът е белязан от недостиг

⁵⁰ Beattie, A. (2009). *False Economy: A Surprising History of the World*. Penguin books. p. 11

на земеделска продукция за задоволяване на потребностите на нарастващото градско население (Фиг 2). Именно това налага интензивно развитие на земеделския сектор особено в края на 70-те години в Индия, което постепенно намалява през следващите години, следвайки регионалните и световни тенденциите в икономическото развитие, но успява да допринесе за общото увеличаване на икономическия растеж на страната.



**Фиг. 2. Дял на земеделието в БВП и заетостта - Индия (1960-2012);
Източник: Световна банка, Световен доклад за индикаторите на развитието 2014.**

Следователно, и днес всеки план за постигане на икономически растеж чрез индустриализация на икономиката не трябва да пренебрегва значимостта на земеделския сектор, предвид отбелязаната зависимост в резултат на нарастващо градско население и съответно увеличаващите му се потребности от доставки на земеделска продукция. Постепенно, с постигане на по-високи нива на икономически растеж, дялът на земеделския сектор естествено намалява и отстъпа място на индустриалното производство и сектора на услугите.

В съвременните условия, за осигуряване на индустриалното развитие през 20 век беше наложен линейният процес на производство, който наред с изчерпването на ресурсите в световен мащаб се оказва неефективен по отношение на неравномерното използване на ресурсите (развити спрямо развиващи се държави) и натрупването на големи количества отпадъци (Желязкова, 2017)⁵¹. Това наложи

⁵¹ Желязкова, В. (2017) Кръгова икономика: финансови аспекти. Издателство “Св. Григорий Богослов”, с. 17.

преосмисляне на модела на линейното производство и въвеждане на модела на кръговата икономика, който залага на непрекъсваемост при употреба на ресурсите – отпадъкът става суровина на следващия етап от производствения процес – с цел елиминиране на концепцията за отпадъци, или т.нар „икономика с нулеви отпадъци“. Този нов модел може да се реализира само при наличието на едно важно условие - високо ниво на иновации. Още през 1972 г. американските учени Ерлих и Холдън обръщат специално внимание на проблема с интензивното използване на ресурсите в резултат от нарастващото производство и потребление и разработват модела **IPAT (I-impact/влияние; P- population /население; A - affluence/богатство T - technology/технология)**, в който основен акцент е поставен върху ролята на съвременните технологии и иновации за компенсиране на намаляващите ресурси⁵². Днес, 50 години по-късно, този модел се доразвива с навлизането на т.нар. Индустрия 4.0, при която се налага широкомащабния начин на комуникация между машини (M2M) и интернет на нещата (IoT), с цел подобряване на комуникацията и автоматизация на процесите.

4. Приносът на международна търговия за икономическото развитие

Класическата теория за търговията се използва от икономистите от дълго време с цел да наложат мнението, че държавите имат полза от нея. Според теоретичните възгледи, по-слабо развитите държави трябва да се специализират в производството на първични продукти, предвид факта, че по този начин те имат сравнителни конкурентни предимства по отношение на себестойността на продукцията.

От друга страна, развитите държави имат конкурентни предимства в промишленото производство (в това число машини и съоръжения) и следователно трябва да се специализират в това направление. Международната търговия има положителен принос към развитието на държави, които са показали, че могат да създават индустрии в сравнително кратък срок. Тези държави успяват да се отличат на международния пазар със своето индустриално производство.

Ето защо, развиващите се държави трябва да се стремят да бъдат независими по отношение на капиталово оборудване и други индустриални продукти, както и да полагат усилия по отношение на

⁵² Ehrlich, P. R., and J. P. Holden (1972). One dimensional ecology. Bulletin of the Atomic Scientists 28(5): 16-27.

развитието на индустриите си до такова високо ниво, че с времето произведените продукти да заменят първичните продукти в състава на основния експорт на държавата.

Съгласно доклад на ООН⁵³ през 2017 година, след две години на значителен спад, глобалната търговия е започнала да се съживява, нараствайки с 9% в сравнение с предходната година и достигайки до стойност равняваща се на близо 23 трилиона щ.долара. Независимо от това нарастване, обаче, международната търговия изостава с 1.2 трилиона щ.долара под най-високото ниво, достигнато през 2014 година. Съгласно прогнозите на Световната Търговска Организация /СТО/ и отделът за икономически и социални дейности, очаква се търговията да нарасне с около 4.5% през 2018 година, което е синхронизирано с глобалното производство. Това означава, че има констатирано известно забавяне в международния стокообмен, затваряне на производството в рамките на даден регион и влошаване на функционирането на глобалната верига на стойностите (ГВС), за които стана въпрос в секция 1 по-горе.

Независимо от това възстановяване в доклада се отбелязва, че е настъпила съществена промяна в динамиката на международната търговия. Нарастващият дял на международната търговия, характеризиращо по-голямата част от 90-те години на XX век и 2000-те години, е заменено от по-нестабилна модел. Данните сочат, че след възстановяването от финансовата криза през 2008 г. търговията расте с по-бавни темпове и след това спада с 12% през 2015 г. и с 3% през 2016 г. Такива две поредни години на спад в стойността на международната търговия не са били регистрирани от началото на 80-те години.

Тенденциите, които се наблюдават в развитието на международната търговия през последните пет години е в противоречие не само с историческите данни от предходни периоди, но и с общата икономическа среда. През по-голяма част от последните три десетилетия растежът на международната търговия изпреварва икономическия растеж. През 2015 и 2016 г. обаче глобалното производство се увеличава, докато стойността на международната търговия намалява. Важно е да се отбележи, че тази динамика се наблюдава чрез един от най-често използваните индекси за измерване на тенденциите на глобализацията – съотношението на стойността на

⁵³ UN General Assembly (2018). *International Trade and Development. Reports of the Secretary General*, August 17, 2018: www.unctad.org

световната търговия към световната продукция. По данни на ООН този индекс е на около 62% между 2011 г. и 2014 г. и след това пада през 2015 г. и 2016 г. – за две поредни години, които често се наричат период на глобализация. Индексът нараства отново през 2017 г., но остава под своя пик⁵⁴.

Друг важен извод е, че мащабът на спада в търговията със стоки и услуги, наблюдаван през 2015 и 2016 г., отразява не само циклични фактори като по-ниски инвестиции и цени на суровини, но и промяна в процеса на международна интеграция. И това отново се дължи на затварянето на икономиките и обръщането им все повече към вътрешното производство в резултат на продължаващия спад на вертикалния процес на специализация в различните държави. Наблюденията сочат, че зависимостта на производствения сектор от вносните суровини (измерена с дела на междинния внос над износа на производствени стоки) намалява в много държави през последното десетилетие.

Отбелязаният спад на търговията през 2015 и 2016 г. е значим и географски широко разпространен, тъй като развиващите се държави в този период се оказват силно засегнати от срива в търговията с развитите държави. Това е особено валидно за държавите в Близкия Изток, Северна и под-сахарска Африка. Въпреки че през 2017 г. търговията се възстановява, според доклада на ООН стойността на износа на стоки през годината остава доста под тази, достигната през 2014 г. за повечето държави. Източна Азия се оказва единственият регион, за който износът е на нива, сравними с тези, наблюдавани през 2014 г. Това се дължи най-вече на по-ограничените спадове през 2015 и 2016 г. Износителите от Източна Азия като цяло са по-диверсифицирани и по-конкурентоспособни в международен план пазари, а това им позволява да овладеят по-добре неблагоприятната икономическа среда. Също така, отвъд регионалните средни стойности, повечето страни са отбелязали възстановяване през 2017 г., но с различна величина. Сред водещите икономики износът на стоки се е възстановил както следва: с около 9% в Европейския съюз, 8% в Китай и 6,5 % в САЩ. Азиатските икономики като цяло са се представили добре, като износът в Република Корея бележи нарастване с около 16%, а в Индия - с 13%. В Африка се наблюдават по-съществени разлики, дължащи се предимно на по-малко диверсифицираните структури на износ. Според данните сред

⁵⁴ пак там.

основните африкански икономики износът в Южна Африка е нараснал с около 18,5%, в Нигерия с около 15,5%, а в Етиопия с около 8,5%. От друга страна, износът в Египет и Кения е нараснал само с 1%. Износът също се възстановява значително в повечето страни от Латинска Америка. В Бразилия например, износът е нараснал със 17,5%, в Чили с 12,5 %, а в Мексико с 9,5%. Аржентина се откроява като изключение сред държавите от Латинска Америка, тъй като нейният износ е нараснал само с 1%. Хетерогенността на възстановяванията в отделните държави поставя основен акцент върху необходимостта от разнообразни политически подходи, необходими за постигане на целта за устойчиво икономическо развитие⁵⁵.

5. Икономическата система и икономическото развитие

Икономическата система и историческите обстоятелства в дадена държава също имат решаваща роля за развитието ѝ. В определени периоди дадена държава може да развива икономиката си на принципа на свободния пазар и същевременно да не среща трудности в постигането на икономически напредък. Днес, обаче, трудно може да се постигне успех, ако се следва английския модел на икономически процеси. Държавите от третия свят, както и по-слабо развитите и развиващите се икономики, трябва сами да изберат посоката си на развитие. Те не би следвало да разчитат на развитие, следвайки принципите на свободния пазар. Освен това, тези държави не могат да осигурят необходимия за развитието им ресурс, тъй като не разполагат с колонии, които да експлоатират, както и нямат установени канали за търговия. Също така, счита се, че развитието на капиталовите пазари и на институционалните инвеститори⁵⁶ допринася за икономическия растеж на дадена държава.

Тези държави са изправени пред два основни избора:

- а) *да изберат да следват капиталистически модел на развитие, който налага създаване на ефективна пазарна система, подкрепена от рационална роля на държавата със слаба намеса от нейна страна;*
- б) *да изберат икономическо развитие с централно планиране, т.е. пълна държавна регулация.*

⁵⁵ пак там.

⁵⁶ Dimitrov, S. (2017). Readiness of Bulgaria to participate in the system of a Pan-European personal pension product. VUZF REVIEW, (2), 69-78. <https://doi.org/10.5281/zenodo.3376556>

Китайската икономика е прекрасен пример за успешното прилагане на втория модел на развитие, разбира се и икономиката от затворен тип на Северна Корея. Следователно, съвсем погрешно е да се счита, че провалът в развитието на бившия Съветски съюз и държавите от Източна Европа се дължи на недостатъци на плановата икономика, които възпират икономическия растеж. Всъщност, по-коректно би било да се търсят причини за този провал в неправилното развитие на плановата икономика и редица погрешно разработени и внедрени модели, които не съответстват на нейните характеристики.

III. Социално-икономически фактори на развитието

Социално-икономическите фактори имат също значим принос към развитието, като в някои случаи - в конкретни държави и на определени етапи от развитието им - тяхното влияние може да се окаже дори по-изразено и значимо от това на икономическите фактори. Към тази група спадат *човешкия капитал, образованието, здравеопазването, политическата свобода и корупцията*. Както отбелязва Pajestka (1973) *процесът на развитие на обществата е прекалено комплициран и не може да бъде изразен чрез обикновена формула, която винаги да се прилага по един и същи начин*⁵⁷. За определени държави са важни капиталовите инвестиции, докато за други основно значение има продуктивността на труда.

1. Човешки капитал и значимостта му за икономическото развитие

Човешкият ресурс е важен фактор и има централна роля за икономическото развитие, защото той осигурява производството. Ако работната ръка в дадена държава е ефективна и разполага с необходимите знания и умения, капацитетът ѝ за постигане на икономическо развитие значително се увеличава. Обратно, продуктивността на ниско образованите, неквалифицирани и немотивирани граждани е много ниска и съответно потенциалът за развитие на държавата е ограничен. Същите негативи следват и когато е налице човешки ресурс, но липсва изградена от държавата система за правилното му развитие и реализация. Разбира се, под система би следвало да се разбира както високото ниво на образование, така и здравеопазването и осигуряването на работната ръка. Те имат

⁵⁷ Pajestka, J. (1973). The Socio-economic factors of progress. *Acta Oeconomica*, 10 (1), 3-20.

решаваща роля в поддържането на ефективността на човешкия ресурс и дългосрочното му използване в полза на икономиката и обществото.

Хората имат двойна роля в процеса на развитие – от една страна те са негови крайни потребители, а от друга предоставят най-важния ресурс в процеса на нарастващо производство и трансформация, който определяме като икономическо развитие.⁵⁸ Ето защо въпросът за нарастващото население заема централно място в политиките на национално и глобално ниво.

Приносът на човешкия ресурс към развитието на икономическата система има количествени и качествени измерения. Но докато количественият измерител е основен и често използван, качественият в много случаи е пренебрегван, поради факта, че повечето икономически модели възприемат труда като хомогенен (недиференциран) и може да се измерва чрез отработено време. Стопанската дейност заема все по-голяма роля в обществените отношения. В тази връзка нараства ролята на лицата, които вземат решения при извършване на стопанска дейност⁵⁹. Разбира се, съществуват и модели, макар и малко на брой, които разграничават два вида труд – квалифициран и неквалифициран, а още по-малко са тези, които разглеждат ролята на пола в процеса на предлагане на труд.

Една от основните характеристики на работната ръка в държавите от т.нар. трети свят е, че голяма част от населението е заета основно в земеделския сектор. Този модел се среща най-често в бедните държави и е различен в зависимост от нивото на достигнато развитие. С увеличаване на дохода на глава от населението намалява и дялът на заетите в селското стопанство, докато броят на заетите в индустрията и услугите се увеличава.

С развитието на човечеството и напредъка в технологиите, основен проблем на икономиките през ХХІ век е навлизането на роботите и все по-нарастващата заплаха, че те могат да изместят хората. Въпреки това, редица изследвания на Световната банка сочат, че тези страхове са до голяма степен неоснователни⁶⁰, защото технологиите предоставят възможности и така създават предпоставки за създаване на нови работни места, за увеличаване на продуктивността и подобряване на качеството на публичните услуги.

⁵⁸ Gillis, M et al. (1987). *Economics of development*. 2nd edition. W.W. Northon & Company. p. 147

⁵⁹ Димитров, Ст. (2010). *Корпоративни финанси*, Издателство на ВУЗФ, с. 6

⁶⁰ World Development Report 2019. www.worldbank.org

Тези промени възникват, защото характерът на извършваната работа се променя. Фирмите могат да се развиват много по-бързо в резултат от дигиталната трансформация (дигитализацията), която надхвърля границите им на производствени възможности и създава условия за промяна на традиционните производствени практики. С навлизане на дигиталните платформи технологичните ефекти достигат много по-бързо до хората, освен това технологиите променят уменията, които се търсят от работодателите и днес работниците трябва да са много по-адаптивни и да изпълняват повече от една функция. Технологиите променят начина, по който хората работят, както и самите условия на труд.

Дейността на правителството (в частност на институциите) според *Доклада за световното развитие 2019*⁶¹ трябва да е съсредоточена върху следните три основни дейности:

- **Инвестиции в човешки капитал, като те включват предимно инвестиции, предназначени за хората в неравностойно положение, както и инвестиции в ранно обучение с цел да се развият нови умения, които се търсят на пазара на труда, като това са например когнитивни и поведенчески познания.**
- **Подобряване на социалната защита** с цел да се осигури такава закрила за работещите, която да им дава възможност социалната осигуреност да не зависи от това дали са били заети или безработни и колко продължителен е бил трудовият им стаж. Това е особено в полза на работещите в сектори, които имат по-високо текучество на кадри. В тази връзка е добре да се търсят стимули за обвързване размера на социалните плащания с приноса на конкретното лице в социалната система⁶².
- **Увеличаване на системите за мобилизирането на държавни приходи**, като това може основно да се постигне чрез подобряване на данъчните системи, с цел да се осигури бюджетен ресурс за финансиране на програми за развитие на човешкия капитал, подобряване на системата на здравеопазване за всички възрастови групи и социална закрила.

Според Доклада образованието и здравеопазването са постигнали съществен напредък в световен мащаб. Статистиката показва значително подобрение в образователния профил на населението, което е в изпълнение на заложените цели в *Декларацията на*

⁶¹ World Bank (2019). *World Development Report*. Available at: www.worldbank.org/en/publication/wdr2019

⁶² Димитров, Ст. (2013). *Развитие на капиталовите пенсионни фондове*. Издателство на ВУЗФ, с. 17

хиллядолетието (*The Millenium Declaration*) до 2015 г., а именно - намаляване на световната бедност наполовина и гарантиране на достъпност на основното образование за всички. Посочени са следните данни:

- През 1980 г. само 5 от 10 деца на средно-училищна възраст в страни с ниски доходи са били записани в училище. До 2015 г. има повишение на 8 от 10.
- През 1980 г. само 84 от 100 деца достигат своя пети рожден ден, в сравнение с 94 от 100 през 2018 г.
- Дете, родено в развиващия се свят през 1980 г., има очаквана продължителност на живота 52 години, докато през 2018 тя е 65 години.

Много въпроси обаче остават неразрешени. Продължителността на живота в развиващия се свят все още изостава спрямо тази в развитите държави. Интересен илюстративен пример за това е Република Корея, където едно момиче, родено през 2018 г., може да очаква да живее повече от 85 години, но същевременно почти една четвърт от децата под 5-годишна възраст са недохранени. В голям брой държави работната памет и изпълнителните функции (като продължително внимание например) при бедните деца започват да изостават още на 6-месечна възраст.

Също важна статистика е, че в световен мащаб повече от 260 милиона деца и младежи не ходят на училище. Почти 60% от децата от началните училища в развиващите се страни не успяват да достигнат минималните знания в обучението си. По дефиниция, човешкият капитал се състои от знанията, уменията и здравето, които хората натрупват през живота си, което им позволява да реализират своя потенциал като продуктивни членове на обществото. На ниво индивид ползата е много значима, но също толкова голямо е значението на ниво общество и държава. Това е било вярно през XVIII век, когато в своя труд *Богатството на народите* шотландският икономист Адам Смит пише: „Придобиването на талантите по време на образование, обучение или чиракуване е реален разход, който представлява вложен капитал в дадено лице. Тези таланти са част от неговото благосъстояние и същото важи за благосъстоянието на обществото“⁶³. Това продължава да бъде вярно и през 2018 г. и на ниво индивид една допълнителна година в училище генерира по-високи доходи в повечето случаи. Тази разлика в доходите е голяма в държавите с ниски и

⁶³ Smith, A (1776). *The Wealth of Nations*. Flip Publishing, New ed 2018.

средни доходи, особено за жените. Също важен факт е, че в САЩ заместването на един нискоквалифициран учител в класната стая на началното училище със средно-квалифициран учител увеличава общия доход през живота на учениците в класната стая с 250 000 щатски долара. Независимо че броят на образованите работници се е увеличил, възвръщаемостта от инвестициите в образование се е увеличила от 2000 г. насам, а възвръщаемостта от образованието е особено висока, когато технологиите се променят.

Достоверното измерване на резултатите в областта на образованието и здравеопазването повишава значението на човешкия капитал на местно, национално и глобално равнище, а самото измерване се счита за стимулиращо търсенето на политически интервенции за изграждане на човешки капитал в страни, където правителствата не са толкова успешни. Доброто измерване е от съществено значение за подготовката на изследвания и анализи, за да се разработват политики, които подобряват човешкия капитал.

В изпълнение на проекта за човешки капитал на Световната банка е стартирала програма за застъпничество, измерване и аналитична работа за повишаване на осведомеността и увеличаване на търсенето на интервенции за изграждане на човешки капитал. Основните компоненти, заложи в проекта са:

- (1) метричен критерий между различните държави – индекс на човешкия капитал;*
- (2) програма за измерване и изследване с цел информираност при политическите действия; и*
- (3) програма за подкрепа на държавните стратегии за ускоряване на инвестициите в човешки капитал.*

Този проект предлага създаване на международен индекс за сравнение на определени компоненти на човешкия капитал в различните държави. Според въведения нов индекс се измерва размера на човешкия капитал, при който дете, родено през 2018 г. може да очаква да достигне до 18-годишна възраст. За тази цел са отчетени рисковете, на които е изложено то като влошено ниво на образование и лошо здравеопазване, присъщи за държавата, в която е родено. Индексът има за цел да подчертае как подобренията в сегашните резултати в областта на образованието и здравеопазването оформят производителността на следващото поколение работещи.

Приема се, че децата, родени през дадена година, понасят настоящите образователни възможности и рисковете за здравето през следващите 18 години. Това подчертава значимостта на обръщане на повече внимание на резултатите – а не на разходите или регулациите. Също така, индексът на човешкия капитал се отличава като важен за разработване на политически предложения с цел прилагане на интервенции за подобряване на тези резултати в средносрочен план. Индексът следва всички етапи на развитие - от раждането до етапа на достигане на зрялост на дете, родено през дадена година. Факт е, че в най-бедните държави съществува значителен риск детето дори да не оцелее до своя пети рожден ден. Също така, дори и да достигне училищна възраст, съществува и допълнителен риск да не започне училище, а завършване на пълния цикъл на образование е модел, характерен само за богатите държави. След като достига 18-годишна възраст, детето носи трайните последици от лошото здравеопазване и храненето, които ограничават физическите и когнитивните му способности като възрастен.

Индексът на човешкия капитал измерва крайните етапи в тази траектория по отношение на последиците им за производителността на следващото поколение работна ръка. За него се открояват три основни компонента:

- (1) индексът е измерител за това дали децата оцеляват от раждането до училищната възраст (5 години);*
- (2) индексът измерва очакваните години училище, коригирани за качеството, което съчетава информация за количеството и качеството на образованието; и*
- (3) индексът съдържа два по-общи измерителя за изоставане в здравословното състояние и степента на оцеляване при възрастните.*

Оцеляването до 5-годишна възраст се измерва, като се използват процентите на смъртност под 5% съгласно изчисленията на Междуправителствената група към ООН за оценка на смъртността при децата. Според данни на ООН почти всички деца оцеляват от раждането до училищна възраст в развитите държави, но в най-бедните страни 1 на всеки 10 деца не доживяват до своя пети рожден ден. Смъртта на тези деца не е просто трагедия, а и загуба на човешки капитал, който никога няма да се реализира.

2. Образование и иновации

През 50-те и 60-те години на XX век основното образование се възприема като особено значим фактор за развитието. Редица изследвания (Peaslee, 1969) акцентират върху твърдението, че икономическият растеж е възможен само в държави, в които преобладаващата част от населението има завършено основно образование.⁶⁴ Разбира се, високият процент на записаните в основно училище не гарантира икономически растеж сам по себе си, за него са необходими и други важни фактори. И все пак образованието безспорно е предпоставка за постигане на икономически прогрес и социално развитие. С индустриализацията на икономиките, с увеличаването на градското население и подобряване качеството на живот, необходимостта от по-образовани граждани се засилва, като след достигане на голям процент завършващи основно образование, държавните политики се насочват към развитие на средното и висшето образование.

Редица изследвания на Световната банка от 1980 година досега доказват приноса на човешките ресурси към икономическото развитие. Това влияние е двустранно – от една страна развиващите се икономики заделят голяма част от ресурсите си за подобряване на образователната система и здравеопазването, като същевременно инвестициите в човешки ресурси подпомагат икономическия растеж чрез увеличаване производителността на труда, поощряване на инвестициите и намаляване на зависимостта на населението от социалната система.

Образованието по дефиниция предполага всички форми на обучение – процес, който се осигурява от специализирани институции и несъмнено е най-важната форма на развитие на човешкия ресурс поради няколко основни причини:

На първо място има изключително голяма необходимост от обучение, както в развитите, така и в развиващите се държави. В някои развиващи се държави броят на кандидатстващите в учебни заведения надхвърля възможностите и капацитета на образователните институции.

Втора причина за значимата роля на образованието е корелационната връзка между нивото на образование и нивото на доход – както на ниво отделен индивид, така и на ниво общество. Респективно има същата зависимост между националния доход и нивото на образование на

⁶⁴ Peaslee, A. L. (1969). Education's role in development. *Economic Development and Cultural Change*. Vol. 17, No 3, pp. 293-318.

населението. Нивото на грамотност в държавите от третия свят е ниско и нараства с напредъка в икономическото развитие.

На трето място образованието е особено важно в развиващите се държави, защото за него се заделят много средства от държавния бюджет, както и от този на семействата, особено за училищната система. Според Gillis et al (1980) ако образованието се разглежда като отделна индустрия, тогава то е най-голямата по обем индустрия във всички икономики както по отношение на добавената стойност, така и по отношение на заетостта.⁶⁵

Кризата в образованието е морална криза. Когато се осъществява по правилния начин, образованието може да излекува множество обществени злини. За човешкия капитал образованието насърчава заетостта, доходите, здравеопазването и намаляването на бедността, докато за обществата то засилва иновациите, укрепва институциите и насърчава социалното сближаване. Но тези ползи зависят до голяма степен от ученето, като обучението без реално заучаване е изгубена възможност. Освен това, това е една голяма несправедливост: децата, които са третирани неравносечно в някои общества са тези, които най-много се нуждаят от добро образование, за да успеят в живота. В *Доклада на Световната банка за развитието (2018)* се твърди, че държавите могат да подобрят развитието си, като положат усилия в три направления⁶⁶:

- **Оценка на ученето** - Това означава да се използват надеждни оценки за измерване на състоянието на образователните системи.
- **Да действа по доказателства** - училищата да работят за всички обучаеми. Да се създадат доказателствата за това как хората научават, че са се развили през последните десетилетия, заедно с увеличаване на образователните иновации. Държавите могат да използват много по-добре тези доказателства, за да определят приоритети за собствената си практика и иновации.
- **Подравняване на участниците** — Държавите трябва да признаят, че всички нововъведения в класната стая в света е малко вероятно да окажат голямо въздействие, ако поради технически и политически бариери системата като цяло не подкрепя ученето.

⁶⁵ Gillis, M et al. (1987). Economics of development. 2nd edition. W.W. Northon & Company. p. 211

⁶⁶ World Development Report 2018. www.worldbank.org

Когато подобряването на ученето стане приоритет, тогава е възможен и голям напредък в икономическото развитие. Например, в началото на 50-те години на XX век Република Корея е разпокъсана от войни, с преобладаващо много ниско ниво на грамотност. До 1995 година тя постига висококачествено образование чрез развитие на обучението в средното училище и днес младите хора в Южна Корея заемат най-високите нива в международните оценки за ниво на образование. Друг пример е Виетнам, където през 2012 година резултатите от програмата за международна оценка на студентите (PISA) показват, че там 15-годишните деца са били на същото равнище като тези в Германия, въпреки че Виетнам е държава с по-нисък среден доход. Между 2009 и 2015 Перу постига някои от най-бързите резултати от образованието — подобрене, което се дължи на съгласуваните политически действия. В Либия, Папуа, Нова Гвинея и Тонго, способността за четене в ранна детска възраст се подобрява значително в рамките на много кратко време благодарение на целенасочени усилия, основани на доказателства. Наскоро Малайзия и Танзания започнаха обещаващи съвместни подходи за систематично подобряване на ученето.

Когато говорим за развитие на човешкия ресурс, един от важните съпътстващи елементи е нивото на технологично знание. То има директно влияние върху интензитета на икономическо развитие, а освен това с напредъка на технологичното и научно знание се откриват и прилагат все по-съвършени техники на производство, които увеличават нивото на продуктивност. Шумпетер открива, че капиталистическото развитие се дължи на предприемаческите умения и многобройните иновации, за които ще стане въпрос по-нататък в настоящия анализ. Научните изследвания трябва да имат централно място в политиките за развитие, предвид усъвършенстването и напредъка на технологиите.

Образованието е значима инвестиция за развитието на обществото и икономиката, и се влияе изключително от средата, в която се осъществява. Промените в технологиите, изискванията на пазара на труда и общата глобална среда налагат адекватни институционални политики. Традициите, културата и религията също оказват значимо влияние върху образователната система, затова е необходимо да се изгради системност и последователност в политиките за развитие на образованието.

3. Здравеопазването като социално-икономически фактор на развитието

До началото на 80-те години на XX век ролята на здравеопазването за осигуряване на икономическо развитие е била считана за незначителна, но постепенно с нарастващия интерес към стратегии за развитие, гарантиращи равенство в достъпа до основни здравни грижи, значимостта на взаимодействието между нивото на здравеопазване и развитието става все по-голяма.⁶⁷ Основен мотив за това е, че разходите за здравеопазване, както и разходите за образование, са основна инвестиция в човешкия капитал. Освен това, при възникване на епидемии с локален и глобален характер, състоянието на здравната система е от първостепенно значение както за овладяване на заболяемостта, така и за стабилизиране на икономическите ефекти от възникналата криза. Доказателство за това е разразилата се през 2020 година епидемия COVID-19, която СЗО обяви за глобална заплаха и която предизвика значими по мащаб негативни последици за икономиките в целия свят, които тепърва ще се анализират.

Връзката здравеопазване – икономическо развитие е реципрочна по своята същност, предвид факта, че икономическото развитие води до подобрения в здравния статус на населението. Разбира се, и тук не може да се твърди, че само наличието на постигнат икономически растеж може да осигури качествено здравеопазване – за това са необходими специални програми за здравни грижи, хранене, санитарни условия. Във всички случаи обаче, здравният статус на населението е свързан с нивото на доходите, като специфичните мерки за здравеопазване нерядко се провалят тогава, когато социално-икономическите условия са неблагоприятни за здравословното състояние на хората. Ролята на здравеопазването за икономическото развитие се анализира основно чрез два канала – директния ефект от производителността на труда и индиректния ефект на инициативността.⁶⁸ Хипотезата за продуктивността от труда предполага, че индивидите, които са по-здрави, имат по-голяма възвращаемост от труда си, а инициативността е свързана с презумпцията, че индивидите, които са по-здрави и с по-голяма

⁶⁷ Grosse, R. L., Harkavy, O. (1980). The role of health in development. In: Social Science & Medicine, Part C: Medical Economics, Vol. 14, Issue 2, pp. 165-169.

⁶⁸ Finley, J (2007). The role of health in economic development. Harvard Initiative for Global Health, Working paper 21. Available from: https://cdn1.sph.harvard.edu/wp-content/uploads/sites/-1288/2013/10/PGDA_WP_21.pdf

продължителност на живота, могат да инвестират в образование и съответно възвращаемостта от тази инвестиция е по-голяма.

Съгласно дефинициите на Световната здравна организация (СЗО) здравето е „състояние на пълно физическо, психическо и социално благосъстояние“. Тъй като установяването на здравния статус на индивида се извършва чрез клинични прегледи, за да се установи статусът на цялото население е необходимо да се използва статистиката – *нивото на заболяемост* и *нивото на смъртност* са най-често използваните индикатори. За съжаление, независимо от наличието на болнични заведения и специалисти (т.е. наличие на институционално изградена система), в много от развиващите се държави населението не се подлага на редовни прегледи и не ползва болнична помощ, поради което съответно не фигурира в статистическите данни.

Нивото на смъртност при деца до 5 години спада от над 100 на 1000 в държави с по-малко от 300 щ.д. доход на глава от населението, до около 12 на 1000 в държави с над 5000 щ.д. доход на глава от населението. Друг подход за търсене на връзка между развитието и нивото на смъртност е *продължителността на живота*. Този индикатор измерва средния брой години, за които се очаква да живее населението. Според него децата, родени в развиващи се държави могат да доживеят до около 50-55 години, докато в развитите държави продължителността на живота достига до 75-80 години. Именно в този измерител можем да открием връзката между икономическото развитие и здравеопазването, както и ролята на съответните отговорни институции в този процес.

С напредъка в икономическото развитие на държавите, нивото на смъртност намалява и съответно нараства продължителността на живота. Освен това, напредъкът в развитието на технологиите в здравеопазването играе съществена роля за намаляване на нивата на смъртност и увеличаване на продължителността на живота във всички държави след края на втората световна война.

Също както образованието, здравните услуги подобряват качеството на човешкия ресурс, като по-доброто здравословно състояние на работната ръка може да допринесе за подобряване на производителността, а оттам и на икономическия растеж. Разходите за здравеопазване несъмнено увеличават продължителността на живота и съответно трудоспособните години на населението. По този начин те допълват инвестициите в образование, тъй като възвращаемостта от тях би следвало да е по-голяма, ако хората имат по-голяма вероятност да живеят по-дълъг и качествен живот.

Възвращаемостта на инвестициите в здравеопазване, обаче, е трудно определяема и измерима емпирично от инвестициите в образование. На първо място, няма лесен измерител, аналогичен на годините, прекарани в обучение, който да е съпоставим на инвестициите в здравеопазване за даден човек. Също така, икономическите ефекти от по-доброто здравословно състояние са трудно измерими. Качествените ефекти от разходите за здравеопазване – като увеличена продуктивност на труда и доход – също са сложни за измерване, предвид това, че не е възможно да се идентифицира именно каква част от тях се дължи на подобрения в здравословното състояние на населението.

4. Политическата свобода и нивото на корупция като фактори за икономическо развитие

В исторически план процесите на развитие и на изоставане в развитието са взаимосвързани и разглеждането на едното или другото в изолация би било погрешно. Например, изоставането в развитието на държави като Индия, Пакистан, Бангладеш, Шри Ланка, Малайзия и Кения, които в миналото са били британски колонии, е допринесло за значителния напредък в развитието на Англия. В продължение на векове Англия ги експлоатира и присвоява голям размер от ресурсите и производството им.

Участието в програми за развитие е предпоставка за засилване на процеса на икономически растеж. В повечето случаи, обаче, хората проявяват интерес към развитието тогава, когато очакват, че резултатите от него ще бъдат справедливо разпределени. Наблюденията върху развитието на много държави показва, че дефектите в социалната организация водят до предоставяне на възможности на определени прослойки да се възползват от постиженията на растежа, докато по-голямата част от гражданите изразяват недоверие към държавните политики за развитие и съответно не ги подкрепят.

В исторически план може да се проследят много примери за негативни тенденции в развитието на държавите в резултат от липсата на политическа свобода. Много подходящ пример е развитието на държавите от т.нар. *Източен блок*, преминали през трудния етап на прехода след промените от 1989 г. И все още преодоляващи определени трудности в икономическото си развитие като резултат от годините на ограничена или липсваща демокрация. Друг пример е този на държавите от Източна Азия, особено на Китай, която успя да се превърне в световен икономически гигант, но все още изпитва

сериозни социални проблеми именно поради липсата на политическа свобода.

От друга страна, корупцията е широко разпространена в развиващите се държави на всички нива и се проявява като негативен фактор в процеса на постигане на икономически растеж. Докато тези държави не изкоренят корупцията в техните административни системи, капиталистите, търговците и други икономически групи със силни позиции ще продължат да експлоатират природните ресурси в името на личен интерес. Това засяга до голяма степен и регулаторната и законодателната система – избягването на данъци, например, е често срещано и системно поведение от страна на определени групи от обществото, осъществявано с подкрепата на държавни служители.

Корупцията има отрицателно, пряко въздействие върху икономическия растеж и развитието, както и непряк ефект върху икономическите резултати на дадена държава, засягайки много фактори, водещи до икономически растеж, като например инвестиции, данъчно облагане и ефективност на публичните разходи. Има редица начини, чрез които корупцията може да засегне икономическия растеж:

- *Корупцията нарушава стимулите и пазарните сили, което води до неправилно разпределение на ресурсите.*
- *Корупцията отклонява талантите и ресурсите, включително човешките ресурси, към "доходоносни" дейности, като например отбраната, а не продуктивни дейности.*
- *Корупцията действа като неефективно данъчно облагане на бизнеса, като в крайна сметка повишава производствените разходи и намалява рентабилността на инвестициите.*
- *Корупцията може също да намали производителността на инвестициите чрез намаляване на качеството на ресурсите – например като подкопае качеството и количеството на здравните и образователните услуги, корупцията намалява човешкия капитал на страната.*

Корупцията също има косвени последици чрез инвестиции, човешки капитал и публични разходи. Въпреки че преките и косвените последици от корупцията върху растежа са приложими за всички държави, те могат да бъдат смекчени от контекстуални фактори, като нивото на развитие и цялостното качество на управлението. Ефектът от корупцията се очаква да бъде по-вреден за държавите с по-високи нива на доход на глава от населението и качество на работа на институциите.

Освен това е известно, че корупцията нарушава процеса на вземане на решения, свързан с публичните инвестиции и засяга състава на правителствените разходи. Това е така, защото може да се стигне до ситуация, при която държавните служители да разпределят публичните ресурси по-малко въз основа на общественото благосъстояние, отколкото върху възможността, която те предвиждат за изнудване и подкупи, като например големи инфраструктурни проекти или проекти за отбрана. Като цяло тя намалява капиталовата производителност и представлява важен елемент от процесите на вземане на решения от инвеститорите, като същевременно увеличава разходите за инвестиции. Това се дължи на факта, че корупцията изглежда не само увеличава разходите и намалява равнищата на преки чуждестранни инвестиции (ПЧИ), но и засяга икономиките на държавите, в които са възникнали ПЧИ.

Когато корупцията е под формата на укриване на данъци, тя може да доведе до значителни загуби в данъчните приходи, събирани в дадена държава, което води до неблагоприятни последици за бюджета. Страните с висока степен на корупция са склонни да събират по-малко данъчни приходи, което предполага, че само относително недържавни правителства могат да поддържат високи данъчни ставки. Корупцията не само понижава съотношението между данъка и БВП, но и причинява дългосрочни щети на икономиките, като увеличава размера на сивата икономика, нарушава данъчната структура и възпрепятства данъчния морал на данъкоплатците. Това е вероятно да намали допълнително данъчната база на приходите на дадена държава.^{69 70}

На ниво компания, корупцията създава допълнителни разходи, несигурност, рискове за репутацията и уязвимост към изнудване. Тя намалява оценките на компанията, прави достъпа до капитал (кредити) по-скъп и подкопава лоялната конкуренция. Също така корупцията може да има отрицателно, косвено въздействие върху дружествата чрез нейното въздействие върху много фактори, засягащи растежа и производителността на предприятията, като например модели на инвестиции, ефективност и иновации.

Друг ефект на корупцията е, че тя намалява наличните ресурси за други цели, включително финансирането на социалните разходи, което засяга предимно бедните. Корупцията в социалните програми може да намали потенциалното въздействие на програмите за социално

⁶⁹ Atila, J. (2008). "Corruption, Taxation and Economic Growth: Theory and Evidence." CERDI-CNRS. Working paper.

⁷⁰ Nawaz, F. (2010). "Exploring the Relationships between Corruption and Tax Revenue." <http://www.u4.no/publications/exploring-the-relationships-between-corruption-and-tax-revenue/>

подпомагане върху облекчаването на бедността. Проучване, изследващо степента на корупция в голяма индонезийска програма за насочване на субсидиран ориз към бедни домакинства, констатира, че средно 18 процента от ориза е изчезнал между времето, когато е напуснал държавните складове и времето, в което е достигнал бедните домакинствата.⁷¹

5. Желание за развитие

Развитието не би трябвало да се разглежда като механичен процес. Интензитетът на икономически растеж във всяка държава зависи до голяма степен от проявеното желание на нейните граждани за развитие. Ако в дадена държава значителна част от населението приема бедността като предопределеност, надеждата за развитие би била много малка. Според Ричард Джил (Richard T. Gill), “икономическото развитие не е механичен процес, той не означава просто аритметичен сбор от определени фактори. В основата си това е процес, зависещ изцяло от хората и техния начин на мислене”⁷². Затова и до голяма степен икономическото развитие зависи от качествата, уменията и нагласите на населението на дадена държава⁷³.

IV. Заключение

Икономическият растеж е само един от елементите на икономическото развитие. Икономиките днес се различават съществено по отношение на комплексът от фактори, които се прилагат (или не се прилагат) и общият очакван ефект от тях в различните икономики. В настоящата студия разгледахме в детайли десет основни фактора, които оказват влияние върху икономическото развитие на държавите. Откроихме десет основни фактора на развитието, които имат потенциала да допринесат за икономическия прогрес. Това е особено приложимо за изследване на прогреса на тези

⁷¹ Olken, B. (2005). Corruption and the Costs of Redistribution. <http://economics.mit.edu/files/2914>

⁷² Gill, R. T. (1991) Economics and the Private Interest. Mayfield Publishing Company.

⁷³ „За да се характеризира по-точно икономическия растеж, е необходимо да се разкрият взаимозависимостите между него и останалите елементи на обществено - икономическия живот. [...] От една страна, икономическият растеж е фактор, който предопределя икономическото развитие..., но от друга- той се явява резултат от условията, създадени от степента на развитие...“. Тончева, Р. „Размисли върху икономическия растеж. Понятие и състав.“ Сборник доклади и дискусии от Осма Международна научна конференция „Икономиката на България – съвременни предизвикателства пред макроикономическата политика, финансовия сектор и реалния бизнес“ проведена на 26 Октомври 2012 година, УНСС, гр. София, с. 205.

държави, които срещат определени проблеми, дължащи се на неефективно управление на ресурсите или на характерни особености в държавното управление, водещи до създаване на неефективни или трудни за управление и опериране институции.

В съвременните условия икономиките срещат много и разнообразни по своя характер предизвикателства, като за справянето с някои от тях често се налага да се предприемат мерки, които досега не са били използвани или поне не в мащаба, който се налага да бъде прилаган, с цел да се решат редица катастрофални за човечеството последици. Това е валидно особено за промените в климата и епидемичните заболявания, които имат все по-нарастващо глобално значение за социално-икономическото развитие на държавите. До голяма степен развитието днес е свързано и с намиране на адекватни мерки за оцеляването на човечеството и на идните поколения.

Именно това налага необходимостта от обобщаване на основните фактори, които имат положително въздействие върху икономическия прогрес, за да може да се фокусира вниманието на съответните институции при формулирането на адекватни политики за надеждно управление и гарантиране на устойчиво икономическо развитие.

От изключително значение е осъзнаването на синергичния ефект, който се постига при комбинацията от фактори на развитието, което би следвало да се взема предвид при изготвяне на краткосрочни и дългосрочни национални планове и програми за устойчиво развитие. Важно е да се отбележи, че за да има ефективност от прилагането на тези политики, факторите трябва да се анализират внимателно спрямо текущото ниво на икономическо и социално развитие на държавите и да се търси балансиран подход при администрирането на съответните мерки и механизми, които са необходими за решаване на идентифицираните проблеми.

Авторът поддържа мнението, че няма универсална формула, която може да се приложи еднозначно при решаването на проблемите, засягащи икономиките в различните региони. Всяка икономика би следвало да прецизира този набор от фактори, които в конкретния момент имат решаващо значение за развитието ѝ и биха дали положително отражение върху бъдещите перспективи в социално-икономически план.

Някои от по-важните изводи от направения анализ могат да се обобщят както следва:

- Икономическото развитие както на развитите, така и на развиващите се държави е силно зависимо от точно определен комплекс от фактори, които оказват влияние върху посоката на развитие, но същевременно са специфични за всяка държава.
- Тези фактори са с икономически и със социално-икономически характер. В студията бяха открити икономически фактори на развитието, а именно физическия капитал, природните ресурси, аграрното и индустриалното производство, търговията, икономическата система. Беше подчертано, че тяхната значима роля допринася за постигане на икономически растеж, като това обаче не трябва да е за сметка на социалното благосъстояние и екологичното равновесие.
- Социално-икономическите детерминанти на развитието са човешкия капитал, образованието, здравеопазването, политическа свобода и нивото на корупция, желанието за развитие. Те имат значима роля, съизмерима с икономическите фактори на развитието и не по-маловажна. Именно чрез фокусиране на усилията върху тяхното прилагане може да се очаква икономически растеж със социална значимост.
- **Приносът на човешкия ресурс към развитието на икономическата система има количествени и качествени измерения и е централен във формирането на политики за икономическо развитие. Той е свързан с нивото на образование и на здравеопазване. За да се постигне необходимия напредък и да се осигури общ позитивен ефект върху икономическата и финансова система, е необходимо да се правят основно инвестиции в съхранението и развитието на човешкия капитал. Връзката *здравеопазване – икономическо развитие* е реципрочна по своята същност, предвид факта, че икономическото развитие води до подобрения в здравния статус на населението.**
- Корупцията има отрицателно, пряко въздействие върху икономическия растеж и развитието, както и непряк ефект върху икономическите резултати на дадена държава, засягайки много фактори, водещи до икономически растеж, като например инвестиции, данъчно облагане и ефективност на публичните разходи.

Библиография

- Attila, J. (2008). "Corruption, Taxation and Economic Growth: Theory and Evidence." CERDI-CNRS. Working paper.
- Beattie, A. (2009). False Economy: A Surprising History of the World. Penguin books. p. 11
- Chow, J. (2003). Energy resource and global development. Science, 302 (5650): 1528-31.
- Dimitrov, S. (2017). Readiness of Bulgaria to participate in the system of a Pan-European personal pension product. VUZF REVIEW, (2), 69-78. <https://doi.org/10.5281/zenodo.3376556>
- Ehrlich, P. R., and J. P. Holden (1972). One dimensional ecology. Bulletin of the Atomic Scientists 28(5): 16-27.
- Finley, J (2007). The role of health in economic development. Harvard Initiative for Global Health, Working paper 21.
- Gill, R. T. (1991) Economics and the Private Interest. Mayfield Publishing Company.
- Gillis, M et al. (1987). Economics of development. 2nd edition. W.W. Northon & Company.
- Grosse, R. L., Harkavy, O. (1980). The role of health in development. In: Social Science & Medicine, Part C: Medical Economics, Vol. 14, Issue 2, pp. 165-169.
- Nawaz, F. (2010). "Exploring the Relationships between Corruption and Tax Revenue." <http://www.u4.no/publications/exploring-therelationships-between-corruption-and-tax-revenue/>
- Olken, B. (2005). Corruption and the Costs of Redistribution. <http://economics.mit.edu/files/2914>
- Pajestka, J. (1973). The Socio-economic factors of progress. Acta Oeconomica, 10 (1), 3-20.
- Peaslee, A. L. (1969). Education's role in development. Economic Development and Cultural Change. Vol. 17, No 3, pp. 293-318.
- Smith, A (1776). The Wealth of Nations. Flip Publishing, New ed 2018.
- Solow, R M (1956). A Contribution to the Theory of Economic Growth. The Quarterly Journal of Economics, Vol. 70, No. 1. (Feb., 1956), pp. 65-94.
- United Nations General Assembly (2018). International trade and development. Report of the Secretary General. 17 August 2018, www.unctad.org
- World Bank (2018). World Development Report. www.worldbank.org
- World Bank (2019). Word Development Report. www.worldbank.org
- Димитров, Ст. (2010). Корпоративни финанси, Издателство на ВУЗФ
- Димитров, Ст. (2013). Развитие на капиталовите пенсионни фондове. Издателство на ВУЗФ
- Желязкова, В. (2017) Кръгова икономика: финансови аспекти. Издателство "Св. Григорий Богослов", с. 17.
- Тодоров, К. 2020. Теория на оперативния мениджмънт, Издателство на ВУЗФ
- Тодоров, К. 2018. Оперативна и производствена стратегия за бизнеса, Издателство на ВУЗФ
- Тончева, Р. (2017) Инвестиции – данъци - потребителско търсене: порочен кръг на бедността или основа за икономически растеж. Международна научнопрактическа конференция „Съвременни предизвикателства пред финансовата наука в променяща се Европа“. Свищов, 7-8 април 2017 г. с. 110-117
- Тончева, Р. (2012) „Размисли върху икономическия растеж. Понятие и състав.“ Сборник доклади и дискусии от Осма Международна научна конференция „Икономиката на България – съвременни предизвикателства пред макроикономическата политика, финансовия сектор и реалния бизнес“ проведена на 26 Октомври 2012 година, УНСС, гр. София, с. 201-205.

доц. д-р Станислав Димитров



Доц. д-р Станислав Димитров е преподавател по дисциплините „Финансов мениджмънт“, „Управление на пенсионноосигурително дружество“, „Финансово бюджетиране и планиране“, „Инвестиционна политика на пенсионни фондове“, „Бизнес процеси в пенсионното осигуряване“ и др. във ВУЗФ. Ръководител е на Катедра „Финанси“ във ВУЗФ и на направление „Застраховане и пенсионно осигуряване“ на VUZF Lab. Икономическото си образование завършва в УНСС специалност „Финанси“, катедра „Финанси“. Към същата катедра защитава докторска дисертация на тема „Оценка на пенсионноосигурително дружество“, под научното ръководство на проф. дин. Гочо Гочев.

През последните години има над 30 научни публикации. Изследванията му са основно в областта на корпоративните финанси, финансовия мениджмънт, капиталовите пенсионни фондове, пенсионното осигуряване и спестяването в персонални дългосрочни продукти. Доц. Димитров е автор на два учебника – „Корпоративни финанси“ и „Организация и управление на пенсионноосигурително дружество“. Ръководител е на студентския клуб „Корпоративни финанси“. Член е на Академичния съвет, Академичната програма, Съвета по докторски програми, Съвета по качество към ВУЗФ. Научен ръководител е на докторанти. Участва в научни и експертни форуми в редица страни, сред които Холандия, Германия, Люксембург, Испания, Белгия, Великобритания и Италия. Член е на научния съвет на Cross Border Benefits Alliance - Europe. Член е на най-голямата международна научна мрежа Academy of International Business.

Станислав Димитров работи над 25 г. в областта на финансите. В продължение на повече от 20 г. заема мениджърски позиции в компании от сферата на допълнителното пенсионно осигуряване, финансовото посредничество, общото застраховане и животозастраховането. Бивш член е на УС на Българската асоциация на дружествата за допълнително пенсионно осигуряване. В периода 2005 – 2009 г. е главен изпълнителен директор на Пенсионноосигурителна компания „ДСК-Родина“. От началото на 2011 г. е изпълнителен директор на Животозастрахователна компания „Съгласие“. Участва в работата на Асоциацията на българските застрахователи.

СРАВНЕНИЕ НА СПЕСТЯВАНЕ В ДЪЛГОСРОЧНИ ПРОДУКТИ В БЪЛГАРИЯ - В КОНТЕКСТА НА ОБЩОЕВРОПЕЙСКИЯТ ПРОДУКТ ЗА ЛИЧНО ПЕНСИОННО ОСИГУРЯВАНЕ, РЕРР

доц. д-р Станислав Димитров

Резюме

Студията разглежда проблеми при спестяването в дългосрочни продукти в България. Спестителите са изправени пред избор на продукт, в който да внасят средства за дълъг период от време. Те са значително затруднени да извършат информирано решение, което да е най-добро спрямо очакванията им и характеристиките на продукта. Значимите разлики в продуктите и трудността в осъществяване на избора от спестителите води до необходимостта от изследване на съществуващите възможности, тенденциите в съответните сектори и очакваните ефекти от промените в тези области. Изследването акцентира на проблемите при продуктите за дългосрочно спестяване – пенсионни планове и застраховки «Живот». На анализ са подложени възможностите за спестяване в банков депозит и инвестициите в договорни фондове. В по-малка степен са засегнати инвестициите в недвижими имоти и преките инвестиции в ценни книжа.

Студията си поставя за цел да бъдат разкрити възможностите за подобряване на средата за избор на спестителите на дългосрочни продукти като се изхожда от хипотезата, че е необходимо да се постигне баланс между интересите на клиентите, финансовите институции и регулатора, за да се реализира ефективност при спестяването в дългосрочен продукт. Изследването отчита тенденциите в ЕС и предстоящото въвеждане на общоевропейския продукт за лично пенсионно осигуряване, т. н. ПЕПП.

Ключови думи: спестовни продукти, пенсионни планове, застраховки «Живот» с фиксирана застрахователна сума, застраховки «Живот», свързани с инвестиционен фонд, ПЕПП, общоевропейски продукт за лично пенсионно осигуряване.

Номер на научна област: J32, G22, G51

COMPARISON BETWEEN SAVINGS IN LONG-TERM PRODUCTS IN BULGARIA – IN THE CONTEXT OF THE PAN-EUROPEAN PERSONAL PENSION PRODUCT, PEPP

Assoc. Professor Ph. D. Stanislav Dimitrov

Summary

The paper focuses on problems of saving in long-term products in Bulgaria. The savers are up to make a choice of product that will bound them for long period of time. They are in real danger not to perform an informed decision that meet in best way their expectations and the product characteristics.

The big differences in the long-term products and the difficulty for the savers' choice lead to necessity of analysis of the existing options, the tendencies and the expected effects from the changes in the respective sectors.

The research is focused on the problems related with the products for long-term saving such as pension plans and life insurance. Analyzed are also saving in bank deposits and investments in mutual funds. To less extent are analyzed personal investments in real estate and direct investments in financial instruments.

The aim of the study is to formulate directions for improving the environment in which savers have to make a choice of long-term products with the underlying hypothesis that there is need of balance between interests of clients, financial institutions and regulators in order to achieve effectiveness in saving in long-term product.

The research takes into account the tendencies in the EU and the forthcoming introduction of the pan-European personal pension product, PEPP.

Key words: long-term savings products, pension plans, endowment life insurance, unit linked life insurance, PEPP, pan-European personal pension product

JEL Codes: J32, G22, G51

СРАВНЕНИЕ НА СПЕСТЯВАНЕ В ДЪЛГОСРОЧНИ ПРОДУКТИ В БЪЛГАРИЯ - В КОНТЕКСТА НА ОБЩОЕВРОПЕЙСКИЯТ ПРОДУКТ ЗА ЛИЧНО ПЕНСИОННО ОСИГУРЯВАНЕ, РЕПР

доц. д-р Станислав Димитров

Увод

В последните години нараства личната отговорност на спестителите при взимане на решение за дългосрочно спестяване или инвестиране. Ограничените възможности на публичните пенсионни системи да гарантират адекватен и устойчив доход след излизане от трудоспособна възраст налага търсенето на възможности за запълване на този „пенсионен недостиг“. Ето защо пазарът на дългосрочни спестовни продукти се явява централен за постигане на адекватно заместване на трудовия доход и запазване на стандарта на живот на възрастните лица.

Целта на настоящата студия е да се потърсят области на подобрене при дизайна на дългосрочните спестовни продукти, при регулациите и в дейността на финансовите институции-доставчици на продуктите. Проблематиката се разглежда от гледна точка спестителите и от позицията на финансовите институции – доставчици на тези продукти.

На анализ се подлага развитието на пазара на дългосрочни продукти, като се изследват ефектите от тенденциите и процесите в ЕС и в България. Изследването търси комплекса от фактори, които са предпоставка за постигане на ефективност при спестяването в дългосрочни продукти. Не трябва да се забравя, че, както посочва Китанов, „фондовият пазар е наложил следното условия – колкото по-голяма е очакваната възвращаемост, толкова по-високи са рисковете, които се асоциират с даден тип инвестиционен инструмент“.⁷⁴ В

⁷⁴ Kitanov, Y. Portfolio Investment Risks: Typology And Mitigation. Economy & Business, Volume 10, 2016, pp. 332-338, p. 332 Journal of International Scientific Publications

посока сигурност и рентабилност са посланията и следваните политики на ЕС – например ЕК обръща внимание, че следва „...частните капиталови пенсионни схеми да станат по-сигурни и по-рентабилни”⁷⁵. Както посочва и Желязкова, „натрупването и поскъпването на активите зависи от икономическата сигурност“.⁷⁶

1. Пазарът на дългосрочни спестовни продукти

В Европейския съюз /ЕС/ е налице пенсионен недостиг. Изчисленията показват⁷⁷, че за попълване на този дефицит са необходими допълнителни спестявания от над 2 трилиона евро годишно, което е 13% от БВП на ЕС. Тази тенденция е още по-отчетлива в страните от Централна и Източна Европа /ЦИЕ/, където осигуряването по работодателски пенсионни планове е значително по-слабо спрямо останалите държави-членки на ЕС.

Пенсионният недостиг се илюстрира и от изследванията на Antolin, P., S. Payet и J. Yermo. Според тях, при повече от две трети от страните-членки на Организацията за икономическо сътрудничество и развитие /ОИСР/, е необходимо към пенсията от публичната система на разходо-покривен принцип да се добави и капиталова пенсия, за да се запази стандарта на живот⁷⁸. За лицата, получаващи средни доходи, нетният коефициент на заместване на дохода от солидарната пенсия няма да достигне 60% от последната заплата. Дори за лицата с ниски доходи в 11 страни /Австрия, Чили, Естония, Германия, Унгария, Израел, Япония, Мексико, Швеция, Словакия и Полша/ коефициентът на заместване на дохода ще бъде далеч под 60%. Авторите правят обосновано заключение, че политиката по формиране на адекватна допълваща роля на капиталовата пенсия следва да бъде централна за тези страни. Извод, който намира все по-широка подкрепа сред експертите в областта на дългосрочното спестяване и управление бюджетите на домакинствата.

Прогнозите са този недостиг да се увеличава и все по-трудно ще бъде на публичните пенсионни системи да изплащат пенсия, която да

⁷⁵ Европейска Комисия, Бяла книга „Програма за адекватни, сигурни и устойчиви пенсии”, 2012 г., www.fsc.bg, с. 7

⁷⁶ Желязкова, В. Климатичните промени и екологичният риск в дейността на финансовите институции. Изд. „Св. Гр. Богослов“, 2013 г., стр. 44

⁷⁷ Aviva, (2016), Mind the gap, <https://www.aviva.com/social-purpose/thought-leadership/europe-pensions-gap/>, с. 3

⁷⁸ Antolin, P., S. Payet and J. Yermo (2012), “Coverage of Private Pension Systems: Evidence and Policy Options”, OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions, No.20, с. 6

поддържа добър стандарт на живот на пенсионерите. Най-често разглежданото решение за запълване на пенсионния дефицит е увеличаване делът на допълнителните пенсии. В този контекст, ЕС изгражда рамката на персонален пенсионен продукт /ПЕПП, PEPP, rap-European personal pension product/. Намерението на ЕС е този продукт да може да се предлага от възможно най-голям брой финансови институции. Най-общо това са четири групи компании – животозастрахователи, институции за професионално пенсионно осигуряване, банки и инвестиционни фондове. Първите ПЕПП-ове се очаква да се появят на пазара в края на 2021 г. Като следствие на инициативата на ЕС, на пазара на дългосрочни спестовни продукти все по-активно ще навлязат банки и инвестиционни фондове, наред с традиционните доставчици – животозастрахователи и пенсионни администратори. По този начин клиентът ще трябва да избира продукт от различни по бизнес модел финансови институции. На практика продуктът няма да е един и същ. Това ни мотивира да се опитаме да сравним алтернативните пенсионни продукти. Като такива в най-голяма степен могат да се приемат пенсионните планове, застраховките „Живот“, договорните фондове и банковите депозити. Инвестициите в недвижими имоти и преките инвестиции в ценни книжа не попадат в групата на продуктите за дългосрочно пенсионно спестяване.

В персонални пенсионни планове в ЕС се осигуряват 67 млн. души⁷⁹ или 27% от населението на съюза на възраст между 25 и 59 г. Това осигуряване се извършва в 72 продукта⁸⁰ и активите под управление са за над 1.1 трилиона евро. Счита се, че спестяването в персонални пенсионни продукти се доминира от местни за държавите-членки финансови институции. Това води до фрагментиране на дейността и намалява конкуренцията. Вследствие се намалява ефективността при осигуряването и се затруднява проследимостта на натрупаните права на осигурените лица.

Какъв е пазарът на персонални пенсионни продукти в България? Разглеждаме пазара в четири сегмента – спестяване в доброволни

⁷⁹ EIOPA (2016) Advice on the development of an EU Single Market for personal pension products, с. 82. Данните са към края на 2014 г., като обхващат 22 от 28 държави-членки. Кипър, Гърция и Лихтенщайн отчитат, че нямат персонални пенсионни планове. Финландия, Словения и Швеция не са предоставили данни.

⁸⁰ 47% от тези продукти се регулират от Директивата за животозастрахователна дейност /Life Assurance Directive/, 24% са от национално законодателство /NEL/, 13% от Директивата за институциите за професионално пенсионно осигуряване /IORP Directive/, 9% от Директивата за кредитните институции и инвестиционните посредници /CRD IV/ и 7% Директивата за предприятията за колективно инвестиране в прехвърлими ценни книжа /UCITS Directive/.

пенсионни фондове, спестяване в застраховки „Живот“, спестяване в банкови депозити и инвестиране в договорни фондове.

В доброволните пенсионни фондове са открити 648 758⁸¹ индивидуални партии към края на 2019 г. /по данни на КФН/. Активите в тези партии са на обща стойност 1.211 млрд. лв. Данните обхващат двата вида доброволни фондове – доброволен пенсионен фонд /ДПФ/ и доброволен пенсионен фонд по професионални схеми /ДПФПС/. Цитираните числа се отнасят за осигуряването с трите вида вноски – лични, за сметка на работодател и друг осигурител. Изменението на осигурените лица и активите във фондовете за доброволно пенсионно осигуряване е показано на следващата графика.

Графика №1.



Източник: КФН

Прави впечатление по-резкият ръст на осигурените лица през последните пет години, което е индикатор за увеличения интерес към осигуряването за доброволна пенсия. Активите във фондовете също нарастват с двуцифрени числа, като изключение прави 2018 г. Вероятната причина за по-слабият ръст е ниската доходност, реализирана от фондовете през 2018 г., когато осем от десетте отчетоха отрицателна доходност.

Интерес представлява броят на новоосигурените лица в ДПФ. Тази информация е показана на следващата графика.

⁸¹ Броят на индивидуалните партии не е равнозначен на броят на осигурените лица. Статистиката на КФН не е според уникални ЕГН-та. Едно лице може да има партида в повече от един доброволен пенсионен фонд.

Графика № 2.



Източник: КФН

От данните на графиката се вижда, че през последните години има устойчив ръст на новоосигурените лица в доброволните пенсионни фондове – 28-29 хил. души годишно. Това е положителна тенденция. По наше мнение, пазарът има потенциал за още по-високи ръстове. Доказателство за това са ръстовете през 2006 – 2008 г. Тогава се регистрира и най-високият годишен ръст на новоосигурените лица, а именно от 45 039 души през 2007 г. спрямо 2006 г.

Годишно премиите по застраховки „Живот“ в ЕС са приблизително 800 млрд. евро⁸². Средната премия на едно лице е 1 264 евро годишно. Съотношението на премиите към БВП на ЕС е 4.35%. За България стойностите на тези показатели са значително по-ниски – 25 евро средна премия и 0.45% коефициент на премиите от БВП на страната. По-подробно разглеждаме данните за три вида животозастрахователни продукти - застраховки „Живот“ с гарантирана сума, пенсионни застраховки и застраховки Живот, свързани с инвестиционен фонд. Информацията е представена на следващата графика.

⁸² Данните са обобщени от InsuranceEurope и са за 2018 г.

Графика № 3.



Източник: КФН

Прави впечатление, че за последните пет години, от 2015 г. до 2019 г., пазарът на четирите вида застраховки „Живот“ в България остава относително постоянен - около 250 млн. лв. годишно. Най-висока стойност от 280 млн. лв. се отчита за 2016 г., а най-ниска за 2018 г. - от 240 млн. лв. През 2019 г. премиите по тези четири вида застраховки е 250 млн. лв.

С много условности това е пазарът на спестяване в дългосрочни застраховки „Живот“ в България. Условностите произтичат от следните обстоятелства. В смесена застраховка „Живот“ някои дружества отчитат не само индивидуалните спестявания в застраховки с фиксирана застрахователна сума, а и премиите по корпоративни застраховки „Живот“. Също така, някои дружества отчитат премиите по застраховки на кредитополучатели. Други дружества отчитат корпоративни застраховки „Живот“ в групата на „пенсионни и рентни застраховки“. Значителен спад има точно при тази застраховка – от 67 млн. лв. на 25 млн. лв. Постъпленията от премии намаляват при застраховките „Женитбена и детска“ – от 10.5 млн. лв. на 7.9 млн. лв. Включваме информация и за тази застраховка, защото приемаме, че спестяването също е дългосрочно, макар и с мотиви, различни от натрупване на суми за доходи след работоспособна възраст.

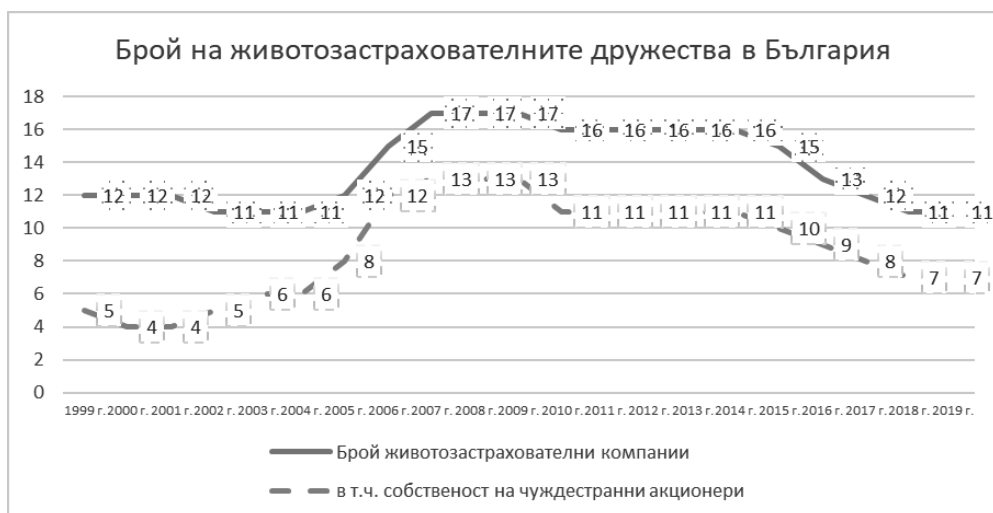
Две са най-явните тенденции на пазара на животозастраховане в България през последните години. Първата тенденция е значителният ръст на пазара на застраховка „Заболяване“ – приблизително четири пъти от 28 млн. лв. на 109 млн. лв. Това е форма на доброволно здравно застраховане (осигуряване), която „наред със задължителното здравно осигуряване се разглежда като източник за финансиране на здравеопазването, отнася се към частното финансиране и по косвен път съдейства за развитието на здравната система в страната”.⁸³ (Приходите от премии по застраховка „Заболяване“ не са включени в графиката по-горе).

Втората тенденция е пренасочването на по-голяма част от животозастрахователите към продажби на застраховки „Живот“, свързани с инвестиционен фонд /ИФ/ вместо на застраховки с гарантираната застрахователна сума. Годишните премии по застраховките „Живот“, свързани с ИФ нарастват три пъти за пет години – от 27 млн. лв. до 91 млн. лв. Тази тенденция е най-отчетлива при две дружества ЗАД „Алианц България Живот“ и „ДЗИ – Животозастраховане“ ЕАД и в по-малка степен при други три застрахователя - ЗАД „Булстрад Живот Виена Иншурънс Груп“, ЗК „Уника Живот“ АД и „Граве България Животозастраховане“ ЕАД. Два, външни за застрахователите фактора, доведоха до пренасочване на продажбите от застраховки с гарантирана застрахователна сума към тези със сума, обвързана с инвестиционните резултати на финансовите инструменти, към които е свързана застраховката. Двата фактора са въвеждането на режима на отчетност Платежоспособност 2 и ниските лихвени проценти на финансовите пазари през последните десет години. Ефектите от действието на тези два фактора правят по-малко изгодни за застрахователите договорите с фиксирана застрахователна сума. Причината е, че при застраховките „Живот“, свързани с инвестиционен фонд, част от инвестиционния риск се прехвърля от застрахователя на застрахованото лице, докато при другата група договори този риск остава в застрахователя.

От следващата графика може да се види броят на животозастрахователните дружества в България.

⁸³ Мишева, Ир. Здравно застраховане (теория и практика). Свищов, АИ „Ценов“, Библиотека „Стопански свят“, № 77, 2005, с. 35-37.

Графика № 4.



Източник: КФН

Данните от графиката показват, че на пазара се наблюдава процес на консолидация през последните десет години. Към настоящия момент компаниите са 11 от 17 на брой към края на 2010 г. Дружествата с чуждестранни собственици преобладават на пазара на застраховки „Живот“ в България - седем от единадесет. Процесът на нарастване на интереса от страна на чуждестранни инвеститори започва от 2004-2005 г. Най-вероятно тенденцията е свързана с предстоящото по това време членство на България в ЕС от началото на 2007 г. Обикновено членството в ЕС се разглежда като предпоставка за развитие на капиталовите, инвестиционните и осигурителните пазари, в частност пазарът на застраховки „Живот“, както и възприемане на европейските норми в застраховането в националното законодателство. За четири-пет години, в периода 2001 г. – 2005 г., се отчита удвояване на дружествата с чуждестранни акционери от 4 на 8. През годините от 2005 г. до 2008 г. се регистрира нов ръст – до 13 компании. Вероятно глобалната финансова криза от 2008-2009 г., въвеждането на 10 % данък върху доходите на физическите лица, данъчно-осигурителните пречки за застрахователните посредници и ниските лихви в следващите години накараха много от чуждестранните акционери да преосмислят дейността си и да излязат от животозастрахователния пазар в България в периода 2010 – 2016 г. /Интерамерикан, КД, Дженерали/. Две дружества с местни акционери прекратиха дейността си /Синдикална взаимозастрахователна компания и Взаимозастрахователна компания Добруджа М Живот/ в периода 2016 – 2018 г. В следствие на сделка на групово ниво „ОББ-Метлайф“ се вля в

„ДЗИ – Животозастраховане“. Подобна процедура се очаква да завърши през 2020 г. чрез вливането на „Групама Животозастраховане Експрес“ /с бивше наименование „Сожелайф България“/ в „Групама Животозастраховане“. Останалите четири дружества с преобладаващи български акционери са ЖЗК „Съгласие“, „ЖЗИ“, „ЦКБ-Живот“ и „Евроинс живот“. Към пазара на регистрираните в България животозастрахователни компании трябва да се добави и бизнеса на застраховките „Живот“ в клонове на чуждестранни животозастрахователи. Три са най-големите от тях на нашия пазар: клонът на нидерландската група ЕнЕн /чрез клон на унгарското животозастрахователно дружество ЕнЕн/; подразделението на американския животозастраховател Метлайф /чрез клон на ирландското дружество МетЛайф Юрп/ и „Кардиф Животозастраховане, Клон България“ на френската група БНП Париба Кардиф. Приходите от премии на клоновете не се отчитат в статистиката на КФН и поради тази причина не са отразени на графиките по-горе. Годишно премиите в тези клонове са около 100 млн. лв., като два от клоновете /на ЕнЕн и Метлайф/ имат значителни продажби в спестовни договори и застраховки „Живот“, свързани с инвестиционен фонд.

Завишеният контрол от страна на държавата в лицето на КФН към показателите за рентабилност, ликвидност и платежоспособност, както и изискванията на Европейската комисия за подобряване корпоративното управление на дружествата са предпоставки за засилване на консолидационните процеси на животозастрахователния пазар и за стремежа към иновации на животозастрахователите.⁸⁴

Броят пенсионноосигурителни дружества /ПОД/ и пенсионни фондове е показан в следващата таблица.

Таблица № 1. Брой регистрирани ПОД и ФДПО към 31.03.2020 г.

вид фонд/дружество	брой
Пенсионноосигурителни дружества	9
Доброволни пенсионни фондове	9
Доброволни пенсионни фондове по професионални пенсионни схеми	2
Професионални пенсионни фондове	9
Универсални пенсионни фондове	9

Източник: КФН

⁸⁴ Маркова, Ир. Контролингът в застрахователната дейност – прилагане и възможности. – Годишник на ВУЗФ, Издателство на ВУЗФ „Св. Григорий Богослов“, София, 2018, том XII, с. 139.

Осигуряването в Доброволни пенсионни фондове започна от 1994 г. Капиталовите пенсионни фондове в България са четири типа: два със задължително участие (Универсален и Професионален) и два доброволни фонда (Доброволен пенсионен фонд и Доброволен пенсионен фонд по професионални схеми). Всички ПОД в България управляват три от фондовете – Професионален, Универсален и Доброволен пенсионен фонд, като две от ПОД имат разрешение за управление на четвъртия фонд – Доброволен пенсионен фонд по професионални схеми (ПОК „ДСК-Родина” и ПОД „Алианс-България”). На практика само ПОК „ДСК-Родина” извършват дейност по осигуряване в професионални пенсионни схеми.

Осигуряването за доброволна пенсия се извършва в т.н. трети стълб - осигуряване в доброволен пенсионен фонд /ДПФ/ и/или в доброволен пенсионен фонд по професионални схеми /ДПФПС/. Разликата между последните два фонда най-вече се изразява в основанието за възникване на осигуряването /колективно договаряне при ДПФПС/ и предварителното определяне на параметрите на професионалната пенсионна схема. В следващата таблица са показани пазарните дялове на деветте ПОД.

Таблица № 2. Пазарен дял по активи и осигурени лица на ПОД към 31.12.2019 г.

ПОД	активи всички ФДПО в хил. лв.	активи в доброволните ПФ в хил. лв.	пазарен дял по активи		осигурени лица всички ФДПО	осигурени лица в доброволните ПФ	пазарен дял по осигурени лица	
			общо всички ФДПО	за доброволните ПФ			общо всички ФДПО	за доброволните ПФ
ПОК "Доверие"	3 833 523	158 469	24,53%	13,08%	1 199 364	144 233	25,18%	22,23%
ПОД "Алианс България"	3 569 494	548 335	22,84%	45,27%	1 044 771	214 848	21,94%	33,12%
ПОК "ДСК-Родина"	2 577 695	141 409	16,50%	11,67%	758 875	124 661	15,93%	19,22%
ПОК "Съгласие"	1 743 210	91 123	11,16%	7,52%	506 297	51 736	10,63%	7,97%
"Ен Ен ПОД"	1 669 815	162 497	10,69%	13,42%	404 878	42 035	8,50%	6,48%
ПОАД "ЦКБ-Сила"	1 460 132	94 066	9,34%	7,77%	420 555	55 940	8,83%	8,62%
ПОД "Бъдеще"	366 638	2 760	2,35%	0,23%	227 036	3 980	4,77%	0,61%
ПОД "Топлина"	232 755	11 586	1,49%	0,96%	113 937	10 858	2,39%	1,67%
"Пенсионноосигурителен институт"	173 610	1 005	1,11%	0,08%	87 230	467	1,83%	0,07%
общо	15 626 872	1 211 250			4 762 943	648 758		

Източник: КФН

Информацията в таблицата показва, че активите на фондовете са 15.6 млрд. лв. при 4 762 943 осигурени лица към края на 2019 г. От 2013 г. започва все по-осезаемо нарастване на постъпленията от лични вноски за доброволна пенсия. На следващата графика са показани постъпленията от лични вноски в ДПФ по години.

Графика № 5.



Източник: КФН

Най-висок размер на постъпления от лични вноски се отчита за 2018 г. – на стойност от 112.7 млн. лв. Този резултат надвишава дори рекордните дотогава 108.4 млн. лв. от 2007 г. През 2019 г. се регистрира намаление на постъпленията от лични вноски до 98.8 млн. лв.

В годините след 2008 г. се разви осигуряването за доброволна пенсия в професионални пенсионни схеми – в доброволни пенсионни фондове по професионални схеми /ДПФПС/. Както по-рано споменахме това стана възможно от началото на 2007 г., когато в нашето законодателство бе транспонирано законодателството в ЕС за осигуряване в този вид пенсионни планове. Към 15.04.2020 г. /датата на приключване на изследването/ осигуряване се извършва по 14 схеми. Осигурени лица са 8 652 души. Постъпленията от осигурителни вноски постепенно нарастват и за 2019 г. достигат 1.665 млн. лв.

Спестяванията на домакинствата в България в депозити се оценяват на 55.6 млрд. лв. към края на 2019 г. Данните са показани на следващата графика.

Графика № 6.



Източник: КФН

Данните от графиката показват нарастване на общата сума на депозитите на домакинствата от 42.586 млрд. лв. към края на 2015 г. до 55.644 млрд. лв. към края на 2019 г. В същото време броят на депозитите намалява с 1.2 млн. – от 10.807 млн. до 9.605 млн. броя. Данните, обявявани от БНБ, са обобщени за домакинства и нетърговски организации, обслужващи домакинствата⁸⁵ /НТООД/. Поради тази причина не можем да изведем точна информация за спестяванията на физическите лица.

В договорни фондове /колективни инвестиционни схеми, КИС/ в България са акумулирани активи за 4.3 млрд. лв. към края на 2019 г. Информацията е показана в следващата таблица.

Таблица №3. Управлявани активи в инвестиционните фондове в България

година	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.
чуждестранни инвестиц. фондове	1 421,7	1 810,8	2 253,7	2 404,7	2 610,6
в т.ч. домакинства и НТООД	234,9	286,0	402,4	376,1	532,6
местни инвестиц. фондове	794,4	1 040,9	1 319,3	1 501,2	1 711,1
в т.ч. домакинства и НТООД	358,9	365,3	423,7	667,3	730,1
инвестиц. фондове - общо	2 216,0	2 851,7	3 573,0	3 906,0	4 321,7
в т.ч. домакинства и НТООД	593,8	651,3	826,1	1 043,4	1 262,7

Източник: БНБ

⁸⁵ НТООД включва синдикати, политически партии, фондации, сдружения, църкви и религиозни общества, читалища, културни и спортни клубове и др.

Данните от таблицата показват, че за последните пет години /периодът 2015 – 2019 г./ се отчита устойчив ръст на управляваните активи от инвестиционните фондове в България⁸⁶. Ръст се отчита и при групата „домакинства и НТООД“ – с по над 20% за всяка от последните три години. Отново, подобно на статистиката за депозитите, поради обобщаване на информацията, не можем да изведем данни само за инвестициите на физически лица.

На основа на анализа по-горе можем да изведем извода, че спестяването за пенсия по персонални доброволни продукти в България не е достатъчно развито. Тази констатация е въпреки наличието на функциониращи пазари за дългосрочни спестовни продукти – доброволно пенсионно осигуряване, животозастраховане и инвестиционни фондове. Множество фактори влияят за недостатъчното развитие на тези пазари. Ръстовете в броя спестители и обема привлечени средства през годините в по-голяма степен се дължат на еднократни фактори /като ръст на доходите на домакинствата, данъчни мотиви, висока доходност за предходни години/, а не на осъзнато решение за пенсионно спестяване на лицата.

2. Създаване и разпространение на ПЕПП

ЕС насърчава държавите-членки да стимулират развитието на осигуряването за допълнителни пенсии. ЕК предприе инициатива за създаване и развитие на осигуряване в стандартизиран за съюза продукт за персонално пенсионно осигуряване, а именно **rap-European personal pension product, PEPP**. В известна степен, на тази инициатива може да се гледа като на стъпка за поетапното създаване в ЕС на единен пазар за продуктите за дългосрочно спестяване или инвестиране.

72 различни продукта за персонално пенсионно спестяване има в държавите-членки на ЕС, според изследване на ЕИОПА. Форми на индивидуално пенсионно осигуряване съществуват в повечето държави-членки⁸⁷. Съгласно Регламента на ЕС⁸⁸, *паневропейският персонален пенсионен продукт или „ПЕПП“ означава дългосрочен*

⁸⁶ В данните не са включени инвестициите в АДСИЦ /на стойност над 1 млрд. лв. към 31.12.2018 г./

⁸⁷ ЕИОПА отбелязва значителна концентрация на активи в тези планове в три страни – Нидерландия, Великобритания и Белгия. Най-голям брой договори за персонални пенсионни планове са сключени в Германия – повече от 10 млн. броя.

⁸⁸ Регламент (ЕС) 2019/1238 на ЕП и на Съвета от 20 юни 2019 г. относно паневропейски персонален пенсионен продукт (ПЕПП), чл. 2, пар. 2

спестовен продукт за лично пенсионно осигуряване, който се предоставя от финансово предприятие, допустимо съгласно чл. 6, пар. 1 от Регламента, по договор за ПЕПП, сключен с осигурено по ПЕПП лице или с независима асоциация на осигурени по ПЕПП лица от името на своите членове, който е без, или с изключително ограничена, възможност за предсрочно изплащане, и е регистриран в съответствие с Регламента.

Няколко са **акцентите** от определението за ПЕПП в Регламента. *Първо*, осигуряването е лично. Това предполага самото лице да вземе решение относно сключване на договора, избора на продукт, избора на доставчик, избора на размер и периодичност на вноските и избора на инвестиционна опция. *Второ*, осигуряването е с цел акумулиране на средства за изплащане на пенсия. Пенсионният контекст е изключително важен в рамката за този продукт. *Трето*, продуктът е дългосрочен и спестовен, което води до ограничаване възможностите за предсрочно изплащане. *Четвърто*, доставчик на продукта може да бъде само финансова институция от изрично изброените в Регламента. Те са шест на брой. *Пето*, договорът е сключен от самото лице или от асоциация на осигурени лица. *Шесто*, продуктът трябва да бъде регистриран съгласно изискванията на Регламента.

Към това определение за продукта, рамката на Регламента добавя още някои **важни характеристики**. Разграничаваме ги на фиксирани и избираеми. Сред *фиксираните* характеристики са:

- Предлагане на основен ПЕПП (default PEPP),
- Ограничение на разходите до 1% от активите по основния ПЕПП,
- Наличие на гаранция по основния ПЕПП,
- Право на смяна на доставчика,
- Право на смяна на ПЕПП,
- Ограничени възможности за предсрочно изтегляне на средствата,
- Предоставяне на съвет по основния ПЕПП поне в три ситуации,
- Предоставяне на задължителна стандартизирана информация.
- Сред *избираемите* характеристики са:
- Видът на гаранцията по основния ПЕПП,
- Включване на биометричен риск в ПЕПП,
- Предоставяне на до пет допълнителни инвестиционни опции,
- Предоставяне на право на пожизнена пенсия.

Някои характеристики на продукта са **оставени за решаване от националното законодателство** на държавите-членки. Такъв пример е режимът на данъчно облагане на осигуряването в ПЕПП. Препоръка на ЕК е държавите-членки да предоставят поне същия режим валиден за съществуващи продукти за персонално пенсионно спестяване, за да не бъде ПЕПП по-малко конкурентен спрямо тях.

Подходът избран от ЕК е за **частична стандартизация** на рамката на продукта. Пълната стандартизация щеше да доведе до значителни изменения в съществуващите национални режими, съответно значима съпротива от държави-членки за приемане на рамката на продукта.

Възможните шест **доставчика на ПЕПП** са представени в следващата таблица.

Таблица №4. Видове доставчици на ПЕПП

№	доставчик	регулаторен режим	администриране на пенсионни спестявания в България
1	животозастраховател	Директива 2009/138/ЕС	да
2	институция за професионално пенсионно осигуряване	Директива 2009/138/ЕС	да
3	банка	Директива 2013/36/ЕС	не
4	инвестиционна компания или управляваща компания	Директива 2009/65/ЕС	не
5	инвестиционна компания или компания за управление на активи или инвестиционно консултиране	Директива 2014/65/ЕС	не
6	дружества за управление на алтернативни инвестиционни фондове	Директива 2011/61/ЕС	не

Източник: Регламент (ЕС) 2019/1238 на ЕП и на Съвета от 20 юни 2019 г. относно паневропейски персонален пенсионен продукт (ПЕПП), чл. 6, пар. 1

От информацията в таблицата прави впечатление отварянето на този пазар за банки и инвестиционни дружества. Пренесен анализа за България се вижда, че **пенсионните дружества /ПОД/**, които са администраторите с най-голям опит в управлението на персонални спестявания за пенсии, са изключени от възможните доставчици. Евентуално включването на ПОД би могло да се извърши чрез институциите за професионално пенсионно осигуряване /каквото

статут имат Доброволните пенсионни фондове по професионални схеми/. Дори и при тази хипотеза съществува голяма неизвестна – договорът по професионални схеми се сключва на основата на колективно договаряне, а не на индивидуална основа, каквото е едно от изискванията при ПЕПП. Другите три групи институции, присъстващи на нашия пазар, животозастрахователи, банки и инвестиционни дружества ще могат да предлагат ПЕПП. От трите, само **животозастрахователите** имат известен опит със създаването на пенсионни продукти.

Една от важните характеристики на ПЕПП е наличието на **капиталова гаранция** при основния РЕРР – инвестицията трябва да позволява на спестителя да „възстанови инвестирания капитал“ (чл. 45, пар. 1 от Регламента). Пояснението в Регламента е, че това означава „свкупните капиталови вноски след приспадане на всички такси, такси и разходи, които пряко или косвено се поемат от спестителите“ (чл. 2, пар. 24). Тази защита на капитала се дължи от финансовата институция в края на фазата на натрупване (чл. 55).

Капиталовата защита може да се осъществи по един от двата варианта – *чрез гаранция /guarantee/* или *чрез техника за намаляване на риска /risk mitigation technique/*. Гаранция може да се предоставя само от животозастрахователи или банки, в съответствие с тяхното секторно законодателство.

Относно техниката за намаляване на риска се изисква да гарантира достатъчна защита за осигурените по ПЕПП лица (чл. 42, пар. 3). Много общо е изискването на Регламента (чл. 46, пар. 1) техниките за намаляване на риска на РЕРР да гарантират, че инвестиционната стратегия е създадена с цел „изграждане на стабилен и адекватен индивидуален бъдещ пенсионен доход“. Тук стои въпросът как ще се гарантира, че заложената стратегия за намаляване на риска покрива минимални критерии да бъде приета за такава, с оглед етикета и качеството на ПЕПП? Всяка ли техника за намаляване на риска ще бъде приета от ЕИОПА?

Основната разлика при двата вида капиталови защиты е, че при гаранцията рискът се прехвърля на застрахователя. При техниките за намаление на риска /“life-cycling” и “pooling and smoothing”/ рискът остава в клиента или в свкупността от клиенти.

Друга силно дискуссионна област, освен капиталовата защита, е **ограничението на разходите по основния ПЕПП** и кои елементи на разходите се включват в това ограничение. Рамката на ПЕПП изисква размерът на разходите и таксите за основния продукт да не надвишава 1 % от натрупания капитал годишно (чл. 45, пар. 2). Основните видове

разходи при спестяване в ПЕПП са административни разходи, разходи за разпространение, разходи за предоставяне на съвет и обслужване на клиента, разходи за отчитане и съхранение на активите, транзакционни разходи /portfolio transaction costs/ и разходи за гаранция /costs of the guarantee/. Следването на единна таксономия на разходите е едно от най-големите предизвикателства в прилагането на рамката за ПЕПП, предвид различните видове финансови институции – доставчици и различните местни законодателства в държавите-членки.

Два аспекта са особено чувствителни при разглеждане на проблематиката относно ограничението в разходите. Първият са разходите за предоставяне на съвет /advice/. Вторият са разходите за гаранцията. Секторните индустрии⁸⁹ излизат със сходни становища по първия аспект, докато при втория имат различия.

Относно разходите за **предоставяне на съвет** секторните асоциации предлагат те да не се включват в общото ограничение от 1%. Предложението е те да се извадят от разходите за разпространение и да се обявяват отделно. Според PensionsEurope включването на разходите за съвет в разходите с ограничение води до огромен риск да направи ПЕПП икономически неизгоден за доставчиците.

Според Регламента съвет ще се предлага в поне три случая. Първият случай е при предлагане на продукта – предоговорен съвет /чл.20/. Втората хипотеза е при заявено желание от спестителя за мобилност – при смяна на местопребиваването и откриване на нова подсметка /чл. 34/. Третият случай е при пенсиониране и съответно вземане на решение от спестителя по какъв начин да ползва своите спестявания /чл. 60/. Съгласно Регламента съветът не е просто даване на някакви насоки, а представлява **лична препоръка** /чл. 2, пар. 31 - “personal recommendation”/. Последното ангажира в значителна степен отговорността на предоставящия препоръката. Съветът следва да обхваща най-малко инвестиционните алтернативи, гаранциите и видовете плащания при пенсиониране.

Притеснението на доставчиците на персонални пенсионни продукти е, че разходите по предоставянето на съвет са сравнително високи. Например, лична препоръка за пенсионното планиране в продължителност на 90 минути струва 170 евро от федералната организация на потребителите в Германия⁹⁰. Друго изследване показва,

⁸⁹ Insurance Europe, PensionsEurope и EFAMA са трите основни асоциации на секторните доставчици в Европа, съответно застрахователи, пенсионни администратори и инвестиционни дружества.

⁹⁰ Insurance Europe (2020), Response to EIOPA consultation on PEPP technical standards, www.insuranceeurope.eu, с. 10

че цената на предоставяне на съвет е около 0.4% - т.е. би било приблизително половината от ограничението за 1%.

Предоставянето на съвет се свързва с **пенсионното планиране**. При този тип консултиране е необходимо да се идентифицират желаните пенсионни доходи, финансовите възможности на спестителя, нагласата за поемане на риск и др. индивидуални предпочитания. Обикновено желания пенсионен доход се измерва с **коефициента на заместване** – каква част от последната заплата замества пенсията. Размерът на желания коефициент на заместване е индивидуален и субективен. Според изследване на AVIVA⁹¹ лицата с по-ниски доходи търсят 90% заместване на трудовия доход, лицата със средни доходи - 65% и с високи доходи – 55%. В потвърждение на тези числа, средното желано равнище на заместване е 70% според ОИСП. Същото изследване на AVIVA показва много големи разлики между констатациите на спестителите за пенсионните доходи и реалните действия за тяхното увеличаване. В отделните страни тези разлики са между 9% и 23% в отговорите с „притеснен съм за размера на моята пенсия“ и „предприемам стъпки за увеличаване на моите пенсионни спестявания“.⁹² За да предприемат реални действия, спестителите се нуждаят и от външна помощ – да придобият реална представа от какъв доход имат нужда след пенсиониране, какви възможности имат в настоящия момент и какви алтернативи има пред тях.

Според InsuranceEurope **опасността от включването на разходите за гаранция в 1% лимит** е да се достигне ситуация основният ПЕПП да не съдържа номинална гаранция, а само техники за намаляване на риска. PensionsEurope и EFAMA са против⁹³ изключването на разходите за гаранцията от ограничението за 1%. Това е обяснимо, предвид обстоятелството, че в настоящия момент животозастрахователите са основните доставчици на персонални пенсионни продукти в ЕС и са в пряка конкуренция с пенсионните администратори и инвестиционните фондове на пазара на ПЕПП. Застрахователната индустрия е на мнение, че гаранцията не е разход за клиента, тя е **характеристика на продукта**. Според застрахователите гаранцията е много по-различна от техниките за намаление на риска. Застрахователите изтъкват, че те имат и допълнителни разходи за

⁹¹ Aviva, (2016), Mind the gap, <https://www.aviva.com/social-purpose/thought-leadership/europe-pensions-gap/>, с. 6. Логиката зад различните целеви коефициенти в зависимост от доходите е, че при лицата с по-високи доходи се предполага че при пенсиониране разполагат с други средства/ източници на доходи. 55% е средният коефициент на заместване на дохода в ЕС, като изследванията показват че ще намалее до 44% през 2047 г.

⁹² Aviva, (2016), Mind the gap, <https://www.aviva.com/social-purpose/thought-leadership/europe-pensions-gap/>, с. 14

⁹³ EFAMA (2020), Response to EIOPA's Consultation on the PEPP, <https://www.efama.org/>, с. 2

покриване изискванията на режима Платежоспособност 2 – оценяване на задълженията и капиталовите изисквания за платежоспособност. Такива разходи нямат пенсионните администратори и инвестиционните дружества.

Друга характеристика на ПЕПП е възможността да се предлагат **инвестиционни опции**. Техният брой е ограничен до пет. Инвестиционните алтернативи предоставят право на клиента да избере вида инвестиционен портфейл според рисковия му профил. Това право на осигуреното лице би следвало да бъде въведено и в българското законодателство. Въвеждането на **мултифондове** (фондове със сегментиран инвестиционен портфейл) се разглежда като важен елемент от намаляване на инвестиционните рискове при дългосрочно спестяване. Изборът на портфейл ще зависи от предпочитанията на осигуреното лице към поемане на риск и според очакванията му за развитие на финансовите пазари, съответно инвестиционните резултати на фонда/портфейла. Някои характеристики на мултифондовете, по страни, са показани в следващата таблица.

Таблица № 5. Характеристики на мултифондовете в някои страни и модел за България

Страна Характеристики	Естония	Латвия	Литва	Словакия	Унгария	България – модел за ДПФ
Година на въвеждане	2002	2003	2004	2005	2007	202X
Брой портфейли	3	3	4	3	3	4
Лимит на инвестиции в акции при портфейлите с най-агресивна стратегия	50%	30%	няма лимит	80%	няма лимит	80%
Лимит на инвестиции в акции при портфейлите с най-консервативна стратегия	0%	0%	0%	0%	10%	0%
Ограничения върху избор на портфейл	няма	няма	няма	над 47 г. и над 55г.	над 57 г.	над 57 г.
Критерии за служебно присъединяване към инвестиционен портфейл	най-консервативният портфейл	най-консервативният портфейл	най-консервативният портфейл	няма	гранични възрасти 47 г. и 57 г.	няма
Гарантирана минимална доходност	Няма	Няма	Няма	Няма	Няма	Няма

Източник: Димитров, Ст., „Състояние и развитие на осигуряването в трети стълб на пенсионната система в България“, материали в платформа за дистанционно обучение на ВУЗФ

Някои от основните характеристики на различните инвестиционни опции включват: таван за инвестициите в акции при различните портфейли; въвеждането на ограничения за избор на по-агресивни портфейли след определена възраст; определяне броят на възможните портфейли; въвеждане на механизъм за служебно разпределение в портфейл при липса на самостоятелен избор на осигуреното лице; въвеждане на минимална доходност и др. В по-голяма част от практиката на прилагане на мултифондовите пенсионните администратори са задължени да поддържат минимум един портфейл с определен рисков профил. Това обикновено е портфейлът с най-нисък рисков профил. Регулаторът определя и максимални размери на таксите и удържките в полза на ПОД за всеки вид портфейл поотделно. Важен елемент от този механизъм е наличието на ограничение за избор на портфейл според възрастта на осигуреното лице. Възможно е например да се приеме, че осигурените лица над 55 г. нямат право да избират агресивния портфейл, тъй като той е свързан с поемането на най-голям риск. Друга област на преценка е дали осигуреното лице да има ограничен избор при внасянето на еднократна сума в ДПФ. Същият въпрос е отворен за решаване и при късно започване на осигуряването със сравнително малки суми в ДПФ.

Анализът на рамката на ПЕПП извежда два много големи въпроса. От една страна, доколко атрактивен за спестителя ще бъде крайният дизайн на продукта. От друга страна, ще бъде ли ПЕПП финансово обоснован⁹⁴ да се предлага от потенциалните доставчици. Налице са реални рискове от задълбочаване на съществуващата фрагментация на пазарите на спестовни продукти за пенсия. Съществува вероятност да се стигне до предлагането на много различни ПЕПП-ове, поради различните по бизнес модел доставчици и поради различията в националните законодателства. В своя коментар за единия от предложените технически стандарти за ПЕПП, Insurance Europe отбелязва⁹⁵, че дискусиите върху ПЕПП вече имат влияние върху националните политики за съществуващи режими на дългосрочни спестовни продукти.

⁹⁴ Insurance Europe (2020), Response to EIOPA consultation on PEPP technical standards, www.insuranceeurope.eu, c. 1

⁹⁵ Insurance Europe (2020), Response to EIOPA consultation on PEPP technical standards, www.insuranceeurope.eu, c. 1

3. Сравнимост на продуктите за дългосрочно спестяване

Алтернативните продукти за персонално пенсионно спестяване могат да бъдат сравнявани от гледна точка на **различни критерии**. Някои от тези критерии са сигурността, гаранцията, възвръщаемостта, рискът, цената на услугата, данъчните ползи, доверието в продуктите и/или доставчиците, прозрачността, достъпът, ликвидността на продукта и др. Към тях можем да добавим ползи, които не произтичат от същността на продукта, като странични добавени стойности от закупуването на даден продукт в комбинация с друг продукт или услуга⁹⁶.

Един от споменатите критерии е **гаранцията за спестяването**. При осигуряването за доброволна пенсия в България няма гаранция за минимална доходност, няма гаранция за размера на внесените суми и няма гаранция срещу фалит на пенсионен фонд. Гаранция до определен размер на спестяванията, 196 000 лв., съществува при депозитите в банките и при застраховките „Живот“. Трябва да се отбележи, че гаранцията струва определена цена на спестителите. Цената на гаранция при пенсионно осигуряване/застраховане се изчислява между 0.10 и 1.2% годишно от управляваните активи в зависимост от вида ѝ. Именно гаранцията при ПЕПП е един от дискуссионните въпроси за сравнимостта между ПЕПП-овете на различни по бизнес модел финансови институции.

Освен сравняване между различните ПЕПП-ове, потенциалните клиенти ще сравняват спестяването в ПЕПП с **вложенията в съществуващи продукти**. В таблицата по-долу е извършено сравнение на ПЕПП с два от съществуващите в България продукти за дългосрочно спестяване – персонално осигуряване в Доброволен пенсионен фонд и спестяване по застраховка „Живот“, свързана с инвестиционен фонд.

⁹⁶ Например, намаляване на лихвения процент по кредит на физическо лице при сключване на договор за осигуряване за доброволна пенсия или при сключване на застраховка „Живот“

Таблица № 6. Сравнение между спестяване в ПЕПП, в ДПФ и в застраховка „Живот“, свързана с инвестиционен фонд

характеристика	основен ПЕПП	персонално осигуряване в ДПФ	застраховка Живот, свързана с инвестиционен фонд
финансова институция - доставчик на продукта	шест възможности	пенсионноосигурително дружество, лицензирано по КСО	животозастраховател, лицензиран по КЗ
финансова организация	според финансовата институция - доставчик	предварително финансиране, пенсионен фонд и пенсионно дружество	застраховане, специализирани резерви за покритие на задълженията
средство за извършване на спестяването	според финансовата институция - доставчик	индивидуална партида	инвестиционна сметка
гаранция за внесените суми	има два варианта - гаранция и техника за намаление на риска	не	- при смърт - да - при доживяване срока на договора - стойността по инвестиционната сметка
ограничение на разходите за такси	да, до 1% от активите годишно	да, в широки граници	определят се от конкуренцията
режим на данъчно облагане на спестяването	ще се определи от всяка държава-членка	EEE	EET
инвестиционни опции	до пет опции в допълнение на инвестиционната стратегия по основния ПЕПП	не	да, броят на опциите е в зависимост от застрахователя
наследяване на средствата по време на фазата на натрупване	в зависимост от продукта и финансовата институция - доставчик	да	да, изплащане на предварително договорена застрахователна сума, независимо от броя и размера на внесените премии
право на предсрочно изтегляне на средства	ще се определи от всяка държава-членка; според Регламента възможността да бъде ограничена или напълно да липсва	да	да, право на откуп, с определена санкция

Източник: Авторът

Сравнението показва много **сходства** между двата съществуващи продукта в България и предложената рамка за ПЕПП. Въпреки това, налице са съществени **различия**, най-вече между ПЕПП и ДПФ. Относно ПЕПП и ДПФ областите на разминаване са в авторизацията на пенсионните администратори, инвестиционните опции, капиталовата защита, ограничението в размера на таксите и липсата на

санкции за предсрочно изтегляне⁹⁷. От тези пет аспекта, последните четири могат да бъдат преодолені след промени в националното законодателство. Първият аспект, авторизацията на пенсионните администратори, всъщност се явява пречка българските ПОД да предлагат ПЕПП по Регламента на ЕС. Относно ПЕПП и застраховка „Живот“, свързана с ИФ разминаването е само в ограничението за размера на разходите/таксите. То също може да бъде преодоляно с промяна в секторното национално законодателство. **Всъщност, очаква се някои държави-членки да променят съществуващите режими така че, да отговарят на рамката на ПЕПП. Това ще позволи съществуващи продукти да бъдат регистрирани като ПЕПП.**

Поведенческите нагласи на спестителите са важен аспект във връзка със сравнимостта на продуктите. Полезно за изясняване на тези нагласи е да се проведе изследване за отношенията към спестяване за пенсия. Резултатите от изследването могат да се използват при предстоящите промени в законодателството в България. Примери за страни с подобни изследвания са Великобритания (2011 г.) и Италия (2013 г.). Поведенческа особеност на клиентите е тяхната склонност да мислят в **краткосрочен хоризонт** – те са ориентирани към настоящето /present bias orientation/. За преодоляване на тази особеност трябва да се прилага комплекс от мерки – от дългосрочна политика в областта, избягване на чести промени в законодателството, данъчни и фискални стимули, по-добро комуникиране на възможностите на спестовните алтернативи, периодични публични изказвания, по-детайлна статистика за пазара, стандартизирана периодична информация, стандартизирана информация на страниците в Интернет на финансовите институции, разработване на технологични интуитивни решения, примери с житейски ситуации, избягване на риска от прекомерна информация към клиента и др. Такъв подход е **информацията да се предоставя на етапи** /layering approach, отделни нива, етажи/. Първото ниво са отговори на ключови въпроси. Второто ниво предоставя информация на по-детайлни въпроси и трето ниво – информация за законодателството, подробности за правата. Третото ниво обикновено се предоставя с линкове.

Към момента рамката на ПЕПП не изисква сравнение с **бенчмарк**, което се приема положително от потенциалните доставчици. В подкрепа на липсата на бенчмарк се предоставя аргумента, че през

⁹⁷ В известна степен форма на санкция може да се приеме изискването у нас да се облага с данък предсрочно получена сума, за която е ползвано данъчно облекчение при внасяне на осигурителните вноски

2019 г. ЕИОПА определи 3.75% като норма на безрисков лихвен процент за 2020 г., което към настоящия момент изглежда амбициозна инвестиционна цел. От друга страна, резултатите е добре да се съпоставят с определен портфейл. Някои мнения защитават идеята бенчмарк да бъде инфлацията. На практика, за да има реално нарастване на спестяванията, е необходимо доходността да бъде по-висока от инфлацията.

Много важен аспект при взимане на решение за дългосрочно спестяване са **данъчните ползи**. Данъчният мотив е един от първоначалните мотиви да се стартира дългосрочно спестяване. В ЕС не съществува хармонизирано законодателство за данъчното облагане на персоналното пенсионно спестяване. Три са основните системи на данъчно облагане. ЕЕТ данъчен режим (Е – exempt не се облага, Т – taxable облагаем) е режим на данъчно облагане на осигуряването, при който вноските/премиите са освободени от данъчно облагане, доходността от управление и капиталовите печалби от управление на активите също са освободени от данък и осигурителните плащания подлежат на облагане с личен подоходен данък. ЕТЕ данъчен режим е режим на данъчно облагане на осигуряването, при който вноските/премиите са освободени от данъчно облагане, доходността от управление и капиталовите печалби от управление на активите подлежат на облагане с данък и осигурителните плащания не подлежат на облагане с личен подоходен данък. ТЕЕ данъчен режим е режим, при който вноските/премиите са облагаеми, а необлагаеми са доходът от управление на активите и осигурителните плащания. Повечето държави-членки използват системата ЕЕТ или ЕТТ, но другите варианти като ТЕТ, ТЕЕ и ЕЕЕ съществуват, въпреки че са по-рядко срещани.

Данъчният режим на осигуряването за доброволна пенсия в България е хибриден – ЕЕЕ режим, защото осигурителните вноски са освободени от данък до определен размер, доходността е освободена от данък и пенсионните плащания са освободени от данък. При застраховките „Живот“ също има възможност за заплащаните премии да се ползва данъчно облекчение до определен размер, но изплащаните суми след края срока на договора са облагаеми. При тях режимът на данъчно облагане е ЕЕТ. Трябва да се има предвид, че не се облагат изплащаните обезщетения при застраховките „Живот“. При инвестиционните фондове е налице режим ТЕЕ, тъй като с внасяните във фондовете суми не се намалява основата, върху която се изчислява личния подоходен данък.

С оглед защита интересите на спестителя и създаването на среда за вземане на информирано решение ЕК въвежда **два задължителни стандартизирани информационни документа**. Първият е предназначен да се предоставя преди сключване на договора за спестяване – т.н. **основен информационен документ** /key information document, KID/. ОИД-ът за основния ПЕПП трябва ясно да информира спестителя за основната характеристика на предлагания продукт – на база на гаранцията на капитала /guarantee on the capital/ или на база на техника за намаление на риска /risk-mitigation technique/. Вторият много важен информационен елемент на ОИД е наличието или липсата на покритие на биометрични рискове. Ясната комуникация на тази характеристика е задължително предвид потребителските нагласи за краткосрочен хоризонт в решенията и действията. Третият основен елемент на информация в ОИД са инвестиционните цели. Реалните разходи по продукта са друга характеристика на ОИД.

Илюстративен пример на ОИД за ПЕПП е представен от ЕИОПА за публично обсъждане преди да бъде приет от ЕК. Част от него е показан на следващата фигура.

Фигура № 1. Основен информационен документ – пример

PEPP KID: Illustrative example A		
Placeholder for PEPP EU label	Pan-European Personal Pension Product (PEPP) Key Information Document This document provides you with key information about this pan-European Personal Pension Product (PEPP). It is not marketing material. The information is required by law to help you understand the nature, risks, costs, potential gains and losses of this personal pension product and to help you compare it with other PEPPs.	
Placeholder for company logo		
Product name: <Name> Company: <Name> PEPP provider Registration Number: 123	Product type: Basic PEPP (Y/N) Competent authority: <Name> Date: <Publication date>	 Access to online version

Прави впечатление стремежът на ЕИОПА да улесни предлагането на КИД и чрез он-лайн канали.

Предоставянето на повече информация и качеството на представяне е свързано с гарантиране правото на осигуреното лице да извърши „**информиран**” **избор** на схема на осигуряване, на допълнителен пенсионен фонд и на рисковия профил на инвестиционния портфейл. Рисковият профил на допълнителните пенсионни фондове в България е показан на следващата таблица.

**Таблица № 7. Структура на портфейлите на пенсионните фондове
към 31.12.2019**

Фондове →		УПФ		ППФ		ДПФ	
Инвестиционни инструменти ↓		Сума в хил. лв.	Дял в %	Сума в хил. лв.	Дял в %	Сума в хил. лв.	Дял в %
1. Инвест. инструменти с фиксирана доходност	ДЦК ⁹⁸	7 562 534	57,28%	623 700	52,39%	664 897	56,05%
	Корпоративни облигации ⁹⁹	1 364 107	10,33%	136 179	11,44%	101 900	8,59%
	Депозити	111 891	0,85%	6 816	0,57%	13 103	1,10%
	Парични средства	1 000 978	7,58%	61 787	5,19%	64 849	5,47%
	Общо за т.1	10 039 510	76,04%	828 482	69,58%	844 749	71,21%
2. Инвест. инструменти с променлива доходност	Акции ¹⁰⁰	2 942 639	22,29%	336 982	28,30%	312 468	26,34%
	Инвестиционни имоти	220 301	1,67%	25 141	2,11%	29 040	2,45%
	Общо за т.2	3 162 940	23,96%	362 123	30,42%	341 508	28,79%
Общо за всички (т. 1 + т. 2)		13 202 450	100,00%	1190605	100,00%	1 186 257	100,00%

Източник: КФН

Въз основа на тези данни може да се определи, че рисковият профил на пенсионните фондове в България е балансиран. Делът на акциите и инвестиционните имоти е под 40% и при трите вида фондове. Най-голям дял инвестиционните инструменти с променлива доходност имат при ППФ – 30.42%, следвани от ДПФ с 28.79% и най-нисък при УПФ с 23.96%. ДЦК заемат най-голям дял от инвестициите на фондовете – между 52.39% и 57.28%. Инвестициите в акции са на второ място с относителни дялове между 22.29% и 28.30%. Прави впечатление сравнително високият дял на паричните средства – между 5.19% и 7.58%. В абсолютна сума за всички фондове стойността на „паричните средства“ е 1.128 млрд. лв. Големият дял на средствата по разплащателни сметки може да се разглежда като фактор за пропуснатата доходност в полза на осигурените лица. От друга страна, във времена на криза този голям дял може да представлява предимство

⁹⁸ В групата „ДЦК“ са включени инвестиции в дългови ценни книжа, издадени или гарантирани от държави или техните централни банки, от ЕЦБ, ЕИБ или международни финансови организации

⁹⁹ В групата „корпоративни облигации“ се отчитат инвестиции в „корпоративни облигации“, „ипотечни облигации“ и „общински облигации“

¹⁰⁰ В групата „акции“ са включени инвестиции в акции и права на АДСИЦ, акции и дялове на КИС и АИФ и преки инвестиции в акции

за пенсионните фондове с оглед откриване на нови възможности за инвестиране.

Вторият задължителен стандартизиран информационен документ е **извлечението от личната сметка на спестителя /Benefit Statement/**. Извлечението от личната сметка се предоставя на спестителя веднъж годишно. Важен елемент на информация в извлечението е прогнозата за пенсионните плащания. Илюстративен пример на информационен документ за извлечение от личната сметка при ПЕПП е показан на следващата фигура.

Фигура № 2. Извлечение от личната сметка – пример

Illustrative example: PEPP Benefit Statement

Placeholder for PEPP EU label	Benefit Statement	
Placeholder for company logo	Pan European Pension Product (PEPP)	
	For the period: 1st of January 2018 - 31 December 2019	Access to online version

Name: <Name, Surname>	PEPP contract ID/Nr: <Name/Nr.>
Date of birth: <Date>	Company: <Name> PEPP provider
Address: <Road Nr, City, Country, postal code>	Contact address: <Address> PEPP provider
Date you joined the PEPP: <Date>	Country of issuance: <Member State>
Expected date of retirement: <Date>	Competent authority: <Name>

Отново прави впечатление предвидената възможност документът да се предоставя чрез **дигитални канали**. Предлагането он-лайн на ПЕПП е възможност да се подобри достъпа до тези продукти и да се подобри качеството на информацията към спестителите. От друга страна, дигитализацията на ПЕПП ще позволи да се достигне до по-младите, което от своя страна е предпоставка да се включат повече лица и да се подобри ефективността от осигуряването в ПЕПП. Дигиталното предлагане на ПЕПП ще позволи да се използват техники, които улесняват потребителя – визуални икони, падащи менюта, тик-боксове и др.

Много важно за налагането на даден ПЕПП на пазара ще бъде **ефективността на дистрибутивните канали**. Обикновено сред силните страни на застрахователите са доброто обучение, персонализираните оферти, обслужването на клиентите. Сред предимствата на банките са високото доверие в тях, лесният достъп,

възможностите им за сегментация на клиентите. Очакванията на ЕК са за първите пет години от появата на ПЕПП броят на доставчиците в ЕС да е 325. Прогнозите са да се акумулират нови спестявания за 700 млрд. евро годишно в допълнение на съществуващите режими.

През последните години все по-активно се развива банковият канал за привличане на клиенти в спестовни продукти, т.н. банковото осигуряване/застраховане /банкашурънс/. Примери за банки, които активно са се включили в този вид посредничество в България са Банка ДСК, Алианц България, УниКредит Булбанк, ОББ КВС, ЦКБ, Райфайзенбанк България, Пощенска банка и др.

Съществен въпрос с оглед развитието на пазара е дали **активи от съществуващи продукти ще могат да се прехвърлят към ПЕПП**. Друг много съществен въпрос е дали ще се адаптират **изискванията към съществуващи продукти към рамката на ПЕПП**, за да се придобият тези продукти паспорта на ПЕПП.

В следствие на ПЕПП се очаква да се развият повече партньорските мрежи. От гледна точка пазара в България, съществува вероятност да се включат нови местни участници. От друга страна, вероятно на нашия пазар ще навлязат нови чуждестранни играчи.

Сравнимостта на различните ПЕПП ще затрудни спестителите. В тяхна помощ ще бъдат два задължителни стандартизирани информационни документа. ЕИОПА ще поддържа регистър на доставчиците и на отделните ПЕПП. Дигиталното предлагане на ПЕПП ще е от полза за всички участници на пазара. Очаква се да се развият и онлайн платформи за сравнение. Върху решенията на спестителите ще влияят много фактори. Често решаващи ще бъдат ефективната дистрибуционна политика и настойчивостта на продавачите на ПЕПП. Успехът на ПЕПП на пазара на спестявания за пенсия ще зависи от крайният дизайн на продукта. Върху крайния дизайн на ПЕПП влияние имат ЕК, националните регулатори и финансовите институции – доставчици на ПЕПП.

Заклучение

Изследването показва, че съществува значителен потенциал за развитие на пазара на допълнително персонално спестяване за пенсия в България. В този смисъл предложената рамка за ПЕПП се разглежда като инструмент за запълване на недостига на пенсионни спестявания в ЕС. В същото време съществуват големи рискове да няма достатъчен интерес от финансовите институции за предлагане на ПЕПП. Друг извод, е че рамката на ПЕПП ще повлияе и на съществуващите продукти. Единият аспект на влияние ще е върху размера на таксите и удръжките. Вторият аспект ще бъде въвеждането на инвестиционните опции. Третият аспект ще се изразява в подобрене резултатите от инвестиране на активите. Четвъртият аспект ще бъде в посока усъвършенстване на рамката на пенсионните плащания. Анализът показва, че в България има добър административен капацитет в лицето на животозастрахователи, пенсионни дружества, банки и инвестиционни дружества.

От гледна точка потенциалните клиенти затруднено ще е сравнимостта измежду спестовните продукти. В допълнение, все още е недостатъчна висока осигурителната и финансовата култура на спестителите, за да извършат информиран избор. Ето защо са необходими усилия и мерки в тази посока от регулатор, надзор, доставчици на продуктите. Необходима предпоставка за развитие на пазарите на дългосрочни продукти е повишаване информираността сред потенциалните спестителите, че е необходимо да се увеличат пенсионните спестявания. В допълнение към това, както посочва Желязкова, през последните години се наблюдава появата на редица нови инвестиционни инструменти и схеми, каквито са т. нар. „социално отговорни инвестиции“.¹⁰¹ Те обогатяват инвестиционните възможности и за тях трябва да се организира информиране на обществеността.

Постигане на баланс между интересите на различните участници на пазарите се оказва силно необходимо условие за ефективност на осигуряването. При изграждането на рамката на спестовните продукти не трябва да се прилага универсален подход, единен за всички, защото има големи разлики между държавите-членки и между финансовите институции. Спестителите трябва да видят в тези продукти добри възможности за натрупване на активи, предназначени за получаване на доход след излизане от работоспособна възраст. Потенциалните доставчици трябва да открият достатъчни финансови мотиви да създадат и предложат тези продукти. Регулаторите трябва да имат необходимите инструменти да гарантират качеството на предлаганите продукти и защита интересите на спестителите.

¹⁰¹ Zhelyazkova, V. SRI Strategies in Asset Management: Typology and Application Trends. Economy & Business, Volume 9, 2015, pp. 516-522

Използвана литература

- Абаджиев, Н. (2009), Въвеждане на мултифондовете в българската пенсионна система – готовност за началото, Доклад на международна конференция „Мултифондовете – приложение и перспективи в пенсионните системи на страните от Централна и Източна Европа”, София, <http://assoc.pension.bg/display.php?page=presentation&present=36>
- Димитров, Ст. (2015). Повишаване ефективността на осигуряването за капиталова пенсия: приложение в България. Годишник на ВУЗФ, София, т. 10, 2014
- Директива 2003/41 относно дейностите и надзора на институциите за професионално пенсионно осигуряване, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/BG>
- Европейска Комисия (2012), Бяла книга „Програма за адекватни, сигурни и устойчиви пенсии”, www.fsc.bg
- Желязкова, В. Климатичните промени и екологичният риск в дейността на финансовите институции. Изд. „Св. Гр. Богослов“, 2013 г., ISBN 978-954-8590-23-5
- Маркова, Ир. Контролингът в застрахователната дейност – прилагане и възможности. – Годишник на ВУЗФ, Издателство на ВУЗФ „Св. Григорий Богослов”, София, 2018, том XII, ISSN 1312-7918.
- Мишева, Ир. Здравно застраховане (теория и практика). Свищов, АИ „Ценов”, Библиотека „Стопански свят”, № 77, 2005, ISSN – 1310 – 2737.
- Регламент (ЕС) 2019/1238 на ЕП и на Съвета от 20 юни 2019 г. относно паневропейски персонален пенсионен продукт (ПЕПП), <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/BG>
- Antolin, P., S. Payet and J. Yermo (2012), “Coverage of Private Pension Systems: Evidence and Policy Options”, OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions, No.20
- Aviva, (2016), Mind the gap, <https://www.aviva.com/social-purpose/thought-leadership/europe-pensions-gap/>
- Berardi, A., Tebaldi, Cl. and Trojani, F. (2018), Consumer Protection and the Design of the Default Option of a Pan-European Pension Product, Swiss Finance Institute Research Paper No. 19-19. Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=3142243>
- Better Finance (2020), Response to EIOPA PEPP consultation, <https://betterfinance.eu/>
- Dimitrov, St. (2019). Pension Wealth in the European Union - tendencies, problems and solutions, Economy & Business vol. 13, 2019, International Scientific Publications
- Dimitrov, St. (2016). Readiness of Bulgaria to participate in the system of a pan-European personal pension product, VUZF Review, 2
- Dimitrov, St. (2014) Capital Pension Funds: the changing role in South and Eastern European Countries. Economic Alternatives, University of National and World Economy, Sofia, Issue 4, 2014, <https://www.scientific-publications.net/en/open-access-journals/economy-and-business/>
- EFAMA (2020), Response to EIOPA’s Consultation on the PEPP, <https://www.efama.org/>

- EIOPA (2019), Consultation Paper on the proposed approaches and considerations for EIOPA's Technical Advice, Implementing and Regulatory Technical Standards under Regulation (EU) 2019/1238 on a Pan-European Personal Pension Product (PEPP), <https://www.eiopa.europa.eu>
- EIOPA (2016) Advice on the development of an EU Single Market for personal pension products, <https://www.eiopa.europa.eu>
- European Commission (2019), Final report of the High-level group of experts on pensions, <https://ec.europa.eu/>
- Insurance Europe (2020), Response to EIOPA consultation on PEPP technical standards, www.insuranceeurope.eu
- Insurance Europe (2020), What do Europeans want from their pension savings?, www.insuranceeurope.eu
- Kitanov, Y. Portfolio Investment Risks: Typology And Mitigation. Economy & Business ISSN 1314-7242, Volume 10, 2016, pp. 332-338, Journal of International Scientific Publications
- Marcinkiewicz E. (2017), Factors Affecting the Development of Voluntary Pension Schemes in CEE Countries: A Panel Data Analysis, Central European Economic Journal
- PensionsEurope (2020), Answer to EIOPA consultation on PEPP level-2 measures, <https://www.pensionseurope.eu/>
- Zhelyazkova, V. SRI Strategies in Asset Management: Typology and Application Trends. Economy & Business ISSN 1314-7242, Volume 9, 2015, pp. 516-522

доц. д-р Красимир Тодоров



Доц. д-р **Красимир Тодоров** притежава професионална степен по *Управление на бизнес администрация* – МВА, в областта на стратегическото управление от Изпълнителната академия на Виенския университет по икономика и бизнес, Австрия. Специализирал е *Сливания и придобивания* – М&А, във Висшето училище по мениджмънт „Карлсхън“, Университета на Минесота, Минеаполис, САЩ. Притежава докторска степен по *Управленско счетоводство* от Университета за национално и световно стопанство, София. Понастоящем, Красимир Тодоров е доцент по *Стратегическо управление* във Висшето училище по застраховане и финанси, София. Автор е на учебниците „Теория на стратегическото управление“, „Оперативна и производствена стратегия за бизнеса“, както и на редица публикации в областта на управленското счетоводство.

Красимир Тодоров е работил 12 години в две български фирми от структурата на "Инчкейп", Лондон – официален дистрибутор и дилър на Тойота и Лексус. Заемал е последователно висши управленски позиции – финансов директор, директор „Продажби и развитие на дилърската мрежа“, управител.

Понастоящем Красимир Тодоров работи като главен мениджър за България в международната компания FCC Environment, с централа в Австрия, част от испанската група Fomento de Construcciones y Contratas, специализирана в строителството на големи инфраструктурни обекти, както и на проекти в областта на опазването на околната среда и водите.

НОВА СТРАТЕГИЧЕСКА ЙЕРАРХИЯ, ПРИЛОЖЕНА В АВТОМОБИЛНАТА ИНДУСТРИЯ

доц. д-р Красимир Тодоров

Резюме

Целта на настоящата студия е да се пренареди утвърдения порядък и взаимовръзките между различните нива на корпоративна стратегия, бизнес стратегия и функционални стратегии (известни в научната литература като концепция на корпоративната стратегия), в стремежа им за развитие на нов теоретичен модел на стратегическата пирамида. Налице са солидни аргументи защо се налага такова преструктуриране. Възлагайки различна роля и място на функционалните стратегии, това не означава, че се опитваме да намалим важността на тяхното значение, а по-скоро да разширим приложението им върху цялата стратегическа пирамида.

Обектът на изследването представлява стратегическата пирамида, която е преформулирана по начин, по който оперативната стратегия да бъде отделена от функционалните стратегии. Предметът на настояща студия се реализира във формулиране на концептуален модел, със съответстващите му елементи за формиране на устойчиво конкурентно предимство и неговото издигане до равнището на новаторска теория.

Студията няма за цел да изследва детайлно същността на останалите функционални стратегии, основно по две причини. Едната е, че с изключение на маркетинга, те са обект на отделни научни дисциплини и другата, че (отново с изключение на маркетинга), по отношение на стратегическата им ориентация, те не притежават необходимия научно-теоретичен инструментарий, който би ги отличил до обекти, заслужаващи научно изследване. В тази връзка, благодарение на управленската си функция, маркетинговата стратегия се отличава от останалите конвенционални функционални стратегии, които се разглеждат предимно през способността им да обезпечават необходимите ресурси и функционални компетенции.

Прилага се аналитичен концептуален метод на изследването, който разкрива нови логически взаимовръзки за стратегическо моделиране.

Подходът цели да провери истинността на три формулирани хипотези. Първата, ролята и мястото на оперативната стратегия са специфични и следователно излизат извън обхвата на традиционните функционални стратегии. Втората, теорията основана на пазара и теорията, основана на ресурсите въздействат на трите стратегически нива по определен и последователен начин. Третата, предложеният теоретичен модел задоволява всичките критерии за една “добра” теория. Първата хипотеза проверява дали взаимодействието между оперативната стратегия и корпоративната/бизнес стратегията е по-интензивна от тази между оперативната стратегия и останалите функционални стратегии. Втората хипотеза е разработена за да установи съществува ли някаква зависимост между приложението на двете теории – тази основана на пазара и тази основана на ресурсите, в рамките на стратегическите нива – корпоративна, бизнес и оперативна стратегия. Третата хипотеза ще се опита да докаже, че предлагания концептуален модел е логически свързан, основайки се на солиден набор от теоретични фундаменти.

Настоящата студия се различава от някои общи концептуални изследвания по няколко направления. На първо място, тя отхвърля широко възприетото твърдение, че оперативната стратегия, наред с тази на маркетинга, финансите, човешките ресурси, информационните технологии и т. н., е съставен елемент на функционалните стратегии, чиято функция се изразява предимно в подкрепа на бизнес стратегията. На второ място, тя поставя под съмнение валидността на твърденията на признати международни представители на академичната мисъл по отношение на мястото на “оперативната ефективност и ефикасност” в рамките на стратегията¹⁰². И на трето място, студията предлага концептуална рамка, която трансформира теорията в практически модел, спазвайки специфичен последователен порядък. По тази причина, теоретичната среда ще бъде подложена на тест дали удовлетворява всички критерии за една “добра” теория. За целта ще оставим читателите сами да преценят дали настоящите аргументи са представени достатъчно логично в подкрепа на новаторския стратегически модел, както и дали да приемат новоформулираната концептуална взаимовръзка между теорията, основана на пазара и теорията, основана на ресурсите, които въздействат по специфичен начин върху всяко отделно стратегическо ниво.

102

Тезата на автора за несъгласие с позицията на утвърдени чуждестранни изследователи, наред с детайлно теоретично аргументиране, е развита в докторска дисертация, с работно заглавие: Концептуален модел на стратегическа йерархия и неговото отражение върху финансовите резултати - приложен в автомобилната индустрия.

A NEW STRATEGIC HIERARCHY APPLIED IN THE AUTOMOTIVE INDUSTRY

Assoc. Prof. Krasimir Todorow, PhD

Summary

The aim of current research is to redefine the appropriate strategic order and mutual relationships among the different levels of corporate strategy, business strategy and functional strategies (corporate strategy concept), striving to develop a new theoretical model of the strategy pyramid. There are solid arguments why such a restructuring is needed. Assigning a new positioning of functional strategies this does not mean that we try to diminish their importance, rather to extend their application over the whole strategic architecture. An analytical conceptual research method is applied, which discovers new logical relationships in strategic modeling. The approach aims to check the validity of three hypothesis:

1. The positioning of operations strategy is specific and therefore goes outside the scope of the traditional functional strategies.
2. The market based theory and the resource based theory impact the three strategic layers in a strictly consecutive manner.
3. The suggested theoretic model satisfies all the criteria for a “good” theory.

First hypothesis verifies whether the interaction between the operations strategy and the corporate/business strategy is stronger from that between the operations strategy and the remaining functional strategies. Second hypothesis is developed to find out whether there is any dependency between the application of both theories – market based and resource based, within the strategic layers – corporate, business and operations strategy. Third hypothesis will try to prove that the offered conceptual model is logically connected, based on solid fit of theoretic fundamentals.

Current research differs from other general conceptual researches on several counts. At first place it disagrees with the well accepted assertion,

that the operations strategy, along with marketing, finance, HR, IT, etc. strategies, represents an ingredient part of functional strategies, whose main function is to support the business strategy. At second place, it challenges the validity of the statements, stemming from well-known academic researchers, positioning “operations effectiveness and efficiency” within the strategy framework. And at the third place, current research offers a novel conceptual framework that transforms the theory into a practical oriented model, followed in a specific consequence. This is the reason why the theoretical environment will be tested whether it satisfies all the criteria for a “good” theory. For this reason we will leave the reader to judge whether the presented arguments supporting the novel strategic model are logically enough, as well as whether to accept the newly formulated interrelation between both theories that impact each differentiated strategic layer in a specific order.

НОВА СТРАТЕГИЧЕСКА ЙЕРАРХИЯ, ПРИЛОЖЕНА В АВТОМОБИЛНАТА ИНДУСТРИЯ

доц. д-р Красимир Тодоров

Въведение

Повечето утвърдени определения за стратегия, предоставени ни от дисциплината *стратегическо управление* наблягат на “установяване на дългосрочни цели, предприемане на действия и разпределяне на ресурси, необходими за постигане на тези цели” (*Chandler A., 1962*). Те също я характеризират “като образец от обекти, причини или цели, както и като основни планове и политики, изработени по начин, по който да определят в кой бизнес е компанията и каква компания следва да е или трябва да бъде” (*Andrews K., 1971*). И накрая, стратегията се определя като “уникална и ценна позиция на компанията, изискваща да бъде направена определена размяна – да се избере какво да не се прави, но и да осигури хармония между отделните набелязани дейности” (*Porter M., 1996*).

Противоположно на това, дисциплината *оперативен мениджмънт* се занимава с първостепенните технически аспекти на процесите, свързани с производството или с услугите, тези за оптимизация и постоянно подобрене. Оперативният мениджмънт рядко се приближава до характеристиките на оперативната стратегия, по отношение на нейната съществена роля в процеса на формулиране и изпълнение на цялостната стратегия на фирмата. Въпреки, че утвърдени представители от научните академични среди понякога използват изрази като *изисквания на пазара* (*Slack and Lewis, 2011*) или *пазарно-ориентирани* и *водещи пазарни значения* (*Hill A. & Hill T., 2005*), те по-скоро се възприемат като изключения, отколкото за правило. По отношение на стратегията, възможностите да се установи връзка между двете управленски дисциплини често са били отбягвани: твърдяло се е, че “оперативната ефективност не е стратегия” (*Porter,*

1996, p.61), или дори, че “стратегията никога те трябва да се бърка с оперативната производителност” (Frery, 2006, p.5).

Новаторският концептуален модел

Въз основа на изтъкнатите съображения, настоящата студия има за задача да приведе достатъчно логични аргументи в подкрепа на тезата, че целта на стратегията е да осигури необходимото устойчиво предимство, посредством трите взаимно свързани стратегически нива, както следва (виж фигура 1):

1. Корпоративната стратегия създава корпоративно предимство чрез добавяне на стойност за корпорацията като цяло, от колкото това би направила сумата от сбора на отделните бизнес единици (Porter M., 1987, p. 43).
2. Бизнес стратегията създава конкурентно предимство чрез увеличаване разликата между желанието на купувача да плати и желанието на доставчика да продаде и в същото време тя да бъде по-голяма от тази разлика на конкурентите (Puranam & Venneste, 2016).
3. Оперативната стратегия създава оперативно предимство чрез постигане на оптимална комбинация от всичките пет цели на представянето – качество, разходи, надеждност, гъвкавост и скорост (Slack & Lewis, 2011).

В този смисъл, мисията на корпоративната стратегия е да постигне икономия от обхвата – правейки компанията по-ефективна; оперативната стратегия – да постигне икономия от размера – правейки я по-ефикасна, докато бизнес стратегията се старее да направи компанията по-различна. Новаторският концептуален модел обхваща трите нива на стратегията, които са свързани едно с друго в специфична двустранна интеграция, изградена чрез вертикална ориентация.

Направление отгоре-надолу. Целият процес започва със създаването на корпоративните цели чрез корпоративната стратегия, поставяйки въпроси свързани с портфолиото от бизнеси и инвестиционни решения, като “Къде?”, “Колко?” и “Какви?”. Следва бизнес стратегията, откроявайки конкретните начини на конкуриране в специфичните пазари и индустрии, опитвайки се да намери разбираем отговор на общия въпрос “Как?”, и с коя конкурентна стратегия да се конкурира. И накрая идва оперативната стратегия, която трябва да даде верният отговор на конкретния въпрос “Как?” (“По какъв начин да се конкурираме?”), като достави най-високия резултат от сумата на петте

цели на представянето – скорост, качество, надеждност и гъвкавост при подходящо равнище на разходите.

Направление отдолу-нагоре. Оперативната стратегия се стреми да подобри тези цели, да подкрепи и засили крайния продукт на бизнес стратегията – да постигне устойчиво конкурентно предимство, за да достави върховна икономическа възвръщаемост на корпоративно ниво. Въз основа на резултатите от бизнес стратегията, висшите корпоративни мениджъри са в състояние да вземат решения относно навлизане/излизане на/от определени пазари, удължаване/скъсяване веригата на стойността или преследване на бизнес диверсификация, които са елементи на корпоративната стратегия. След като е завършен двустранния информационен поток, в зависимост от крайния резултат, последващото усъвършенстване на целият процес може да започне отначало.

Фиг. 1 Новаторски модел на стратегическа йерархия



Източник: Todorov, K.: The Strategic Engine Model: Redefined Strategy Structure, as per Market-and Resource-Based Theory Application, Tested in the Automotive Industry, International Journal of Economics and Management Engineering, Vol:14, No:3, 2020

Това, което е важно да бъде изтъкнато е фактът, че по време на преминаването през различните стратегически нива, всяко едно от тях

бива подпомогнато от функционалните стратегии, посредством обезпечаване на необходимите ресурси и способности на маркетинга, финансите, човешките ресурси, информационните технологии и т.н. Evans и Bergmann (1982) открояват седем основни *маркетингови функции*: (1) анализ на клиентите, (2) продажба на продукти/услуги, (3) планиране на продуктите и услугите, (4) ценообразуване, (5) дистрибутиране, (6) проучвания на пазара, и (7) анализ на пазарния потенциал, докато Van Horne (1974) твърди, че *функциите на финансите/счетоводството* засягат три области на вземане на решения: инвестиционни решения, финансово-счетоводни решения и решения, свързани с разпределяне на дивиденди. Същността на финансовата функция се свързва с дейностите за „максимизиране стойността на фирмата при поемане на минимален риск“ (Димитров, Ст., 2010). Четирите основни *функции на човешките ресурси* се състоят от назначаване на персонал, избор на такъв, обучение и стимулиране. По отношение на *функцията на информационните технологии*, повечето автори открояват пет съществени дейности: информация инфраструктура и дейности, сигурност, спазване на регулациите, подкрепа на бизнеса и операциите, информационно-финансово управление на процесите и поддръжка на информационното обслужване (George S., 2017).

Теоретичните корени на модела биха могли да бъдат открити през 1980-те, когато Fine & Нах, представяйки своята визия за производствената стратегия, заявяват че като основен компонент на корпоративната и бизнес стратегията на фирмата, “тя не би могла да бъде създадена във вакумна среда, тъй като производствената стратегия оказва влияние и е подложена на влиянието на много процеси вътре и извън фирмата” (Fine Ch. & Нах А, 1984, р.1). Въпреки, че двамата автора са цитирани много пъти, нито един друг представител на академичната мисъл досега не е разширил тяхното послание, разкривайки директната свързаност на производствената стратегия с корпоративната и бизнес стратегията. По-скоро повечето изследвания се ограничават до подреждането в една линия на производствената стратегия с една по-широка бизнес среда или с представянето на самата фирма (Hayes & Wheelwright, 1984; Ramanujam & Venkatraman, 1987; Swamidass & Newell, 1987; Williams et al., 1995; Ward et al. 1996; Duray & Ward, 2000). Тук е важно също да се отбележи, че ролята на бизнеса в обществото има характера на лидерство и това определя функцията му по отношение на социалната отговорност, която не би следвало да е в противоречие с печалбата и икономическия растеж

(Добрева, 2019, с. 17). Всъщност, съществуващата научна литература все още не се е опитала да категоризира оперативната стратегия като обособено стратегическо ниво извън обхвата на традиционните функционални стратегии.

Исторически произход на настоящите стратегически нива

Igor Ansoff (1965) е един от първите такива представители на управленската научна мисъл, които открояват три различни нива на вземането на управленски решения в организацията. Първо, стратегическите решения (каквито ние наричаме корпоративна стратегия) – “подбора на продуктов микс и пазари ... и съответствието между фирмата и нейната околна среда”. Второ, административни решения (каквито ние наричаме бизнес стратегия) – “структурирането на ресурсите на фирмата с цел максимизиране потенциала за печалба”. Трето, оперативни решения (каквито ние наричаме оперативна стратегия) – “максимизиране на производителността на процеса на трансформация на фирмените ресурси”.

В същата насоченост, десетилетие по-късно Hoffer & Schendel (1978) предлагат тяхната йерархия от стратегии, с три основни нива. Първо, корпоративна стратегия, задавайки въпроса „в какъв набор от бизнеси следва да бъде фирмата“. Второ, бизнес стратегия, задавайки въпроса „как фирмата би следвало да се конкурира в определен бизнес“. Трето, функционална стратегия, задавайки въпроса „как функционалните дейности допринасят към конкурентното предимство на бизнеса. От тогава, повечето автори (Varadarajan & Clark, 1994; Grant, 1995; Thomason et al., 2007; Hill & Hill, 2009) отнасят оперативната стратегия към функционалните стратегии. Въпреки това, функционалното ниво на стратегията се свързва с типичната представа за ежедневната работа на съответните административни отдели, която подкрепя цялата организация. Обикновено, тя се отнася до извършването на една обособена функция или въввлечена дейност. Другото название на този вид функционална стратегия е ежедневна (operational), не оперативна (operations) стратегия и решенията, които се вземат на това ниво често се описват като чисто тактически. Другата роля на функционалните стратегии е отредена да се грижи за необходимите взаимовръзки между обособените бизнес единици и съответните административни отдели.

Fine & Нах (1984) предоставят своето последователно виждане за същите тези стратегически нива както това правят Hoffer and Schendel, но възлагайки по-централна роля на производствената стратегия. “Всяко отделно йерархическо ниво на фирмата притежава своя обособена и съответно важна задача за изпълнение, в усилията му да постигне конкурентно предимство. ... уместно е да зададем въпроса: на какво равнище фирмата определя своята производствена стратегия? Отговорът очевидно е, на всичките три йерархични нива.”(Fine Ch. & Нах А, 1984, р.6) Въпреки това твърдение, Fine & Нах, за времето си все още разглеждат производствената стратегия в рамките на обхвата на функционалните стратегии.

Българската научна литература също категоризира различните видове стратегии в ясно формулирана последователност (Панайотов, 1997, стр. 17). Съвкупността от взаимно свързани стратегии и тактики е зависима от целите – корпоративна и функционални, които си поставя корпоративния мениджмънт (Иванов, 2015, стр.7). Използва се и понятието „стратегирание“, в контекста на ресурсно-компетентностния подход, пренасящ акцента в стратегическото управление от формализираното планиране на тенденциите от миналото за в бъдеще към системния ситуационен анализ и синтез на миналото, настояще и бъдеще в стратегически решения (Георгиев, 2013, стр. 20). Класическата стратегическа йерархия, според Р. Георгиев следва да се представя като т.нар. „триъгълник“ на стратегиите, които си взаимодействат – обща (корпоративна стратегия), делови (конкурентни стратегии) и функционални стратегии (маркетинг, производство, финанси, персонал и т.н.). „Корпоративното и деловото равнище на понятието стратегия в своята съвкупност трябва да бъдат ориентирани към обединяване и на стратегическите усилия в различните функционални области на голямата компания“ (Георгиев, 2013, стр. 14). Стратегическата пирамида се разглежда и през призмата на т. нар. икономически принцип за оптимизацията на съответните три нива (Е. Матеев, 2015): (1) на корпоративно ниво (корпорация) оптимизацията има за обект стратегията в монополистическа конкуренция; (2) на бизнес ниво (подразделения на корпорацията) оптимизацията има като обект отношенията с пазара и техническата реконструкция във връзка с максимизацията на печалбата, и (3) на оперативно ниво (заводи) се цели най-доброто функциониране като система и съответното изпълнение на плана за техническа реконструкция. Същевременно обаче, се отчита, че българската управленска практика все още не е намерила решение на

проблема за координацията на стратегиите, както в процеса на техния избор, така и в процеса на практическото им реализиране (Иванов, 2008, стр. 136).

Защо оперативната стратегия не следва да е част от функционалните стратегии?

Валидността на представения концептуален модел води до формулирането на три хипотези. Първата изследва силата на взаимовръзката между оперативната стратегия със съответните корпоративна и бизнес стратегии. Втората изследва отражението на двете теории – тази, основана на пазара и тази, основана на ресурсите, върху трите обособени стратегически нива. И третата хипотеза проверява всички допускания, върху които модела е изграден, в стремежа да се осигури необходимата теоретична атмосфера. По време на този съзидателен процес, ще бъде приложен изследователския концептуален метод.

Хипотеза 1: Мястото и ролята на оперативната стратегия са специфични и затова тя излиза извън обхвата на традиционните функционални стратегии.

Вероятно причината за общото неразбиране за ролята и мястото на оперативната стратегия да не се свързва с никоя от функционалните стратегии, се крие в разликата на значението на бизките по подредба думи в английския език “operational” (ежедневни) and “operations” (оперативни). Очевидно е, че ежедневни не са равни по значение на оперативни (или дори операционни¹⁰³), където първите се свързват с често повтарящи се, рутинни дейности, които са обсолютно противоположни на стратегическата функция на операциите. Стратегическата роля на оперативната стратегия оказва влияние на всички области от оперативния мениджмънт, дори и тези, които не са свързани пряко с вземането на ежедневни решения. Под значението на понятието „операции“ ние всъщност влагаме представата си да ресурсите, които създават продуктите и услугите. На концептуално ниво, операциите са запечатани в сърцето на оперативното изпълнение, докато стратегията като цяло, е предназначена да управлява това изпълнение за постигане на конкурентно предимство (Aghajary, 2012,

¹⁰³ В тази връзка би било по-правилно да се говори дори за „операционна стратегия“, вместо „оперативна стратегия“, въпреки че второто понятие е намерило по-голямо приложение, както в практиката (използва се длъжността „оперативен директор“, а не „операционен директор“), така и в теорията (Оперативен мениджмънт, а не Операционен мениджмънт).

р.2). Майкъл Портър (1996) оспорва подобно твърдение, изтъквайки, че оперативната производителност и стратегията са съществени за изключителното представяне на всяка компания, въпреки, че те действат по съвсем различни начини. Според него, стратегията означава дейностите да се изпълняват по начин, различен от този, по който го правят конкурентите, докато оперативната производителност означава да се изпълняват сходни дейности по по-добър начин, от този, който същите тези конкуренти действат (Porter, 1996, р. 62). По същество, нашето виждане е, че всеки един от тези елементи заема полагаемото му се място в новаторския концептуален модел, по начин, по който оперативната производителност създава здравия фундамент да успеха на бизнес стратегията. Подобно съждение е изказано и от Hayes & Upton (1998), които всъщност критикуват аргументите на Портър, изразявайки становище, че всъщност стратегията се формулира и изпълнява в рамките на оперативните производствени предели и следователно именно стратегията, основана на операциите, се явява конкурентното оръжие за тези компании. На кратко казано, оперативната производителност изгражда стожерите на стратегията.

Съществуват две значения на понятието *операции* – като функция и като дейност. Първото значение се отнася до онази част на организацията, която създава и доставя продукти и услуги за своите външни клиенти. Второто значение засяга управлението на процесите в рамките на всяка вътрешна за организацията функция. Все още не е постигнат консенсус между различните представители на академичните среди кои функции следва да се отнасят към основните и кои към допълнителните (Slack et al., 2012; Krajewski et al., 2016). Въпреки това, повечето от тях разграничават три до четири основни функции (операции, маркетинг, развитие и проучване) и няколко допълващи функции (счетоводство, човешки ресурси, право, финанси, информационни технологии и т.н.). От друга страна всички изследователи се съгласяват, че маркетингът и операциите принадлежат към основните функции. Това, което е уникалното сред всички функции е, без значение дали са основни или допълнителни, е че всички те си взаимодействат с оперативната функция. Вероятно най-състоятелното обяснение за разделението на функциите между основни и допълнителни, принадлежи на А. Хил & Т. Хил: „Стратегиите целят да подкрепят ефективната дейност на компаниите на съответните пазари. Следователно, онези функции, които притежават основни или споделени отговорности за подпомагане на пазарните нужди следва да разработят стратегия за изпълнение на тези

задачи. Много компании, въпреки това, все още не са успели за осъзнаят тази връзка. Следователно от всички функции (без значение дали имат или нямат отговорност за пряка подкрепа на пазарите на фирмата) се изисква да предоставят стратегически изяви като принос към цялостната стратегия на фирмата. Източникът на това недоразумение поизтича от провала на компаниите да открият разликата между стратегиите (действия за пряка подкрепа на пазарите) и концепциите (предпочитаните начини за осъществяване на задачите или подходи към елементите на цялостната управленска задача)“(Hill & Hill, 2009, p. 30).

Защо оперативната стратегия заслужава обособено място на основно стратегическо ниво?

Основната цел на оперативната стратегия е да подобрява оперативното изпълнение на фирмата. Слак и други (2012) разграничават три нива на операциите. Първото, при прилагане на бизнес стратегията, където основната роля на операциите да осъществят именно това внедряване на стратегията. Второ, при подкрепа на бизнес стратегията, което е свързано с развитие на способностите, позволяващи на всяка организация да подобри и усъвършенства своите стратегически цели. Трето, да поведе бизнес стратегията, целейки да ѝ даде уникално и дълготрайно предимство. От оперативна гледна точка, съществуват пет конкурентни цели на представянето, които оперативният мениджмънт се старае да постигне: качество, скорост, надеждност, гъвкавост и разходит. Под цел на представянето следва да се разбира метрика, използвана да определи производителността и/или ефективността на определено действие (Neely et al, 1995). Всяка една от тези оперативни цели е много-измерима и всяко едно от тези измерения стратегически би могло да бъде използвано за постигане на конкурентно предимство (Swing & Hegarty, 1998). Признати автори (Kelly, 1995; Hayes & Upton, 1998; Jeong & Philips, 2001) определят ролята на оперативния мениджмънт като търсене на оперативна ефективност и производителност на корпоративната и бизнес стратегията, на техническо функционално равнище. В тази връзка, оперативната ефективност представлява „изпълнение на правилните неща“, посредством оптимизация на процеса, докато оперативната ефикасност означава „изпълнение на нещата правилно“, чрез подобрене на процедурите и функциите (подобрене на процеса) (Kumar & Harms, 2004). Всъщност, *ефективността* и *ефикасността* представляват показатели на представянето, пряко свързани с оперативната стратегия. В областта на инженеринга и мениджмънта, *ефективността* се свързва с това, колко добре се изпълнява определена дейност, докато *ефикасността* се

отнася до избора на най-добрата дейност. Твърди се, че една фирма е *ефективна*, при положение, че е в състояние да открие подходящите за нея стратегически цели и е *ефикасна*, ако ги достигне с минимални ресурси. Отивайки по-нататък, *оперативната ефективност* (производителност), в смисъла на оперативния мениджмънт означава способност да се доставят продукти и услуги при оптимални разходи, без да се жертва качеството. Ефективността се анализира дори и в области като пенсионното осигуряване (Димитров, Ст., 2015).

Съществува фундаментална причина за поставянето на оперативната стратегия на отделна стратегическо ниво, наред с това на корпоративната и бизнес стратегия – тя притежава основополагащи се теоретични принципи и концепции, подобни на тези, които са валидни и за двата вида стратегии. Фиг. 2 по-долу откроява осем теоретични концепции и принципи, които са приложими за оперативната стратегия и същевременно четири от тях кореспондират с подобни от бизнес стратегията и четири, които са общи с корпоративната стратегия. Въпреки това, в интерес на коректността се налага да направим уточнението, че след като концепции с номера 1,2,3,4,5 и 8 са лесно проследими към съответните стратегически нива, концепции с номера 6 и 7 по същество са предмет на интерпретация от гледна точка на корпоративната и бизнес стратегия.

Фиг. 2 Припокриващи се концепции и принципи

Основно стратегическо ниво	Припокриващи се концепции и принципи	Кореспондиращо стратегическо ниво
Оперативна стратегия	1. Концепцията за размяна 2. Концепцията за фокусираното предприятие/нишова стратегия 3. Конкурентна цел - разходи/лидерство в разходите 4. Конкурентна цел - качество/продуктово разграничение	Бизнес стратегия
Оперативна стратегия	5. Концепция за жизнения цикъл 6. Радикално подобрене 7. Постоянно подобрене 8. Вертикална интеграция	Корпоративна стратегия

Източник: автора

Концепцията за размяна предоставя възможност за фундаментално разбиране на същността на дисциплината *оперативен мениджмънт*. От една страна – чрез вглеждане на вътрешните ефекти

на всичките пет конкурентни цели на представянето, подобряването на една от тях би могло да се отрази положително и на подобряването на останалите. По-конкретно, по-високо качество, скорост, гъвкавост и надеждност обикновено е свързано с по-ниски разходи. Обратната перспектива обаче твърди, че съществуват области, при които подобрието на някои цели на представянето причинява влошаването на други. В този случай се счита, че е валидна *концепцията за размяна* между различните конкурентни цели на представянето, където единствено чрез жертването на една или повече цели може да се постигне подобрение в други. Тази фундаментална концепция за пръв път е предложена от Уикхъм Скинър (1969). „Като сграда, автомобил или кораб, една производствена система може да бъде разработена за да изпълнява добре определени неща, но винаги за сметка на други възможности“ (Skinner, 1969, р. 140). Съответстващата концепция при бизнес стратегията е предоставена от Портър (1996), който предлага изчерпателно обяснение за това какво представлява стратегията: тя включва заемане на устойчиво стратегическо позициониране, изискващо *размяна* с други. „Размяната се появява когато дейностите са несъвместими ... означаващи, че повече от едно неща изискват по-малко от други“ (Porter, 1996, р.69).

През 1970-те **концепцията за фокуса** се превръща в централна тема за американската научно-производствена литература (Hayes & Wheelwright, 1979; Chase R., 1978; Hayes & Schmenner, 1978; Hayes & Abernathy, 1980). Скинър (1974) заключава, че предприятие, специализирало се в ограничено продуктово портфолио би било по-успешно от традиционен завод, опитващ се да постигне по-широкообхватно продуктово покритие. Неговото допускане се основава на факта, че оборудването и процедурите ще са в състояние да се насочат върху ограничени задачи за определен набор от клиенти, в същото време разходите биха били по-ниски в сравнение с тези на един традиционен завод. „Но по-важно, такъв завод е в състояние да се превърне в конкурентно оръжие защото целият му производствен апарат ще е фокусиран за извършването на определена производствена задача, изискваща се от цялостната стратегия на компанията и нейните маркетингови цели“ (Skinner, 1974, р. 114). Съответстващата концепция за фокуса от страна на бизнес стратегията би могла да бъде открита в една от трите общи конкурентни стратегии, формулирани от Портър – фокус или ниша. Тази стратегия има за задача да се концентрира или фокусира в обслужването на клиенти от обособена група, сегмент или географски пазар. Основното допускане се състои

във факта, че компания, която е избрала фокусната стратегия, се концентрира в обслужването на своите клиенти по строго специфичен начин, с фокус към клиентското удовлетворение. Стратегията се основава на презумпцията, че фирмата е в състояние да обслужи своята избрана стратегическа аудитория по-ефективно и ефикасно, в сравнение със своите конкуренти, които се конкурират в по-широк обхват и в резултат на това, фирмата постига или фокусно разграничение, благодарение на по-доброто посрещане нуждите на определената група, или обслужване на същата тази група с по-ниски разходи, или и двете (Porter, 1980).

Целта, свързана с **разходите** е една от петте цели на представянето, в рамките на оперативната стратегия, към която следва да се отнасяме с особено внимание. Нейната уникална позиция е свързана с изискването да държим разходите на възможно най-ниско равнище, едновременно с поддържането на останалите четири цели на максимално ниво, така както клиентите го изискват. Разходите представляват най-важната цел на представянето, особено за тези организации, които са решили да се конкурират по цена за техните продукти или услуги. Съответстващата концепция в сферата на бизнес стратегията е свързана с друга обща стратегия – лидерство в разходите, където фирмата се фокусира в придобиването на предимство, посредством намаляване на разходите си под тези на своите конкуренти. Този по-скоро еднопосочен подход означава, че продуктите лесно биха се превърнали в стоки за широко потребление и това би довело до риск, клиентите да се пренасочат към друг доставчик в момента, в който се появи по-ниско ценово предложение; по тази причина, подобна стратегия трябва да се следва единствено и само, ако фирмата е в състояние да си осигури ниски разходи в дългосрочен план (Kuehn & Gruening, 2008).

Целта, свързана с **качеството** вероятно е най-важната цел на представянето в рамките на всички операции, след като тя е най-видимата част на това, което същите тези операции правят. Тя представлява най-ясното въздействие върху клиентското удовлетворение или неудовлетворение (Slack et al, 2012). Клиентското възприятие за високо-качествени продукти и услуги пряко е свързано с тяхната потенциална лоялност. Подобно на фокусната стратегия и тази за лидерство в разходите, съответстващата концепция в сферата на бизнес стратегията се свързва с третата обща конкурентна стратегия – продуктово разграничение. Разграничителната стратегия набляга на внушението за създаване на нещо, което се възприема, че е уникално

(Porter, 1980). Усещането за уникалност е пряко свързано с изключителното качество на продуктите и услугите.

Пазарните изисквания, които операциите трябва да изпълнят, обикновено са свързани със **жизнения цикъл на продукта**, който е произведен посредством тези операции. Съответният обем от продажби преминава през четири фази – начало, растеж, зрялост и упадък. За нуждите на оперативния мениджмънт, най-същественото следствие от това е, че продуктите и услугите ще изискват оперативни стратегии за всяка отделна фаза от техния жизнен цикъл (Slack and Lewis, 2011). В допълнение, концепцията за жизнения цикъл в оперативния мениджмънт е свързан по-нататък с производствения процес и съответстващия му продуктов жизнен цикъл, целящ да представи по-добро разбиране на наличните стратегически опции във връзка с производствената функция (Hayes and Wheelwright, 1979). Авторите подкрепят своето откритие по следния начин: “Еволюцията на процеса започва с непостоянни характеристики – такива, които са прекалено гъвкави, без изобщо да са ефективни по отношение на разходите – продължавайки към увеличаване на стандартизирането, механизмирането и автоматизирането. Тази еволюция достига своята кулминация с един систематичен процес, който вече е много ефикасен, но много повече капиталоемък, взаимосвързан и все по-малко гъвкав, в сравнение с първоначалния процес” (Hayes & Wheelwright, 1979, p.134). В рамките на корпоративната стратегия, концепцията за жизнения цикъл се свързва с матрицата на Бостън Консалтинг Къмпани. Основното послание на тази матрица е, че неразвитите пазари се разрастват бързо и следователно изискват относително големи първоначални инвестиции, необходими за ръст в капацитета, за изследвания и проучвания (R&D) по отношение на продукта, в човешки ресурси и т.н. За разлика от развитите пазари, където техния потенциал за ръст е относително изчерпан, но пък изискват по-малко инвестиции за оставане в бизнеса.

Радикалното подобрене в рамките на оперативния мениджмънт е свързано с Реинженеринг на бизнес процесите (BPR). Този оперативен подход на практика представлява фундаментално преосмисляне и радикален редизайн на бизнес процесите, целящ да постигне драматични подобрения в най-важните и съвременни измерители на представянето, като разходи, качество, обслужване и скорост (Davenport, 1995). В своята книга *Reengineering the Corporation: A Manifesto for Business Revolution*, Хамър и Чампи призовават за радикално реструктуриране на бизнес организациите.

От перспективата на корпоративната стратегия, концепцията за радикално подобрене се свързва със защитните корпоративни стратегии – Съкращаване, Прекратяване и Ликвидация. Това на практика представлява процес на реорганизиране и реструктуриране на бизнес единиците и напращанията към изместване на фокуса към основния бизнес на компанията и изграждане наново на неговите отличителни компетенции (Hatfield et al, 1996). Съществуват положения, когато е по-добре определен бизнес да бъде прекратен, отколкото същия този бизнес да продължи да генерира загуби и съответно да губи пари. От тази перспектива, посланието за подобрене засяга благосъстоянието на инвеститори и собственици на съответните компании, отколкото останалите заинтересовани лица като персонал, доставчици, общество и т.н.

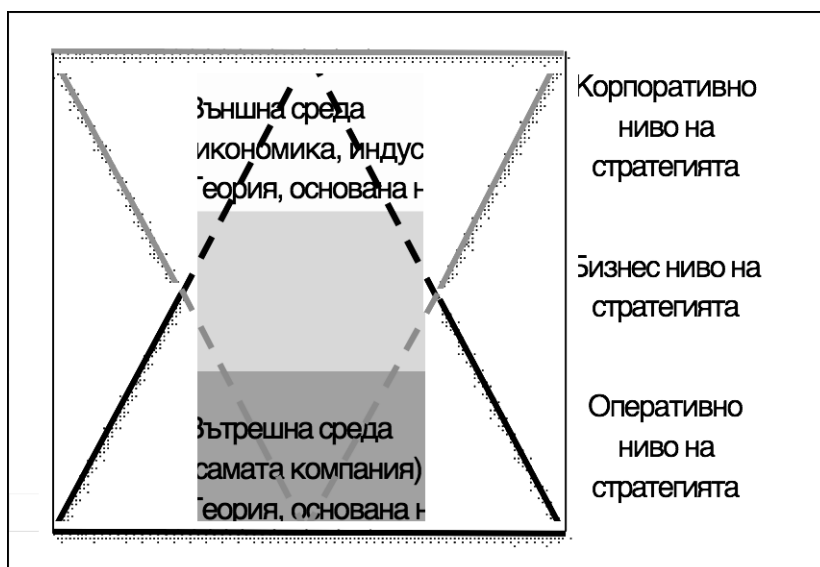
Постоянното подобрене също представлява фундаментална концепция за цялата дисциплина *оперативен мениджмънт*. Тя допуска, че нормативното представяне би могло да бъде подоброено чрез поетапно частично подобрене. Съществуват няколко подхода за постоянно подобрене като Тотално управление на качеството (TQM), Сигма шест и Теория на ограниченията (ТОС), но най-пряката връзка би могла да бъде открита чрез внушението на модела на т. нар. “Пясъчния конус”, въведен от Фердоус и Де Мейр (1990). На практика, същността на този модел се основава на противоположната на концепцията за размяна преспектива. Моделът допуска, че съществуват положения, при които, наличността на една способност (конкурентна цел на представянето) е в състояние да подобри развитието на друга в логична последователност. На първо място, вниманието на мениджмънта следва да бъде насочено към подобряване на качеството. След като веднъж качеството е подоброено, следващият фокус се насочва към подобрене на надеждността на производствената система. Следва подобряване на гъвкавостта и накарва всички усилия трябва да бъдат насочени към повишаване ефективността на разходите. Представата за постоянно подобрене при корпоративната стратегия е свързана със стратегиите за диверсификация. В основни линии, диверсификацията се предприема по две причини – (1) за да се прехвърли експертиза и ресурси, както и да се увеличи размера на базата за разпределение на разходите; (2) да се намали риска и да се защитят интересите на акционерите в случай на неблагоприятни събития в индустрията, пазарите или и в двата случая.

Вертикална интеграция. В рамките на оперативната стратегия, вертикалната интеграция се свързва с фирмената стратегия, по отношение на покупките и доставките. Решенията “да се направи” или “да се купи” заемат важна част при тези стратегии. Това дали *да се направи (произведе или създаде)* нещо „в къщи“ (в самата компания) или *да се купи* от външни доставчици (*да се аутсорсва*) следва пряко да бъде обвързано с максимизиране на производителността. Slack & Lewis (2011), определят вертикалната интеграция във връзка с три фактора. Първият, направлението на вертикалната интеграция – следват ли операциите да се разширяват до размера на придобиването на част от доставчиците на фирмата или по посока на придобиването на част от нейните клиенти? Вторият, обхвата на вертикалната интеграция – колко далеч следва операциите да се разпрострят в рамките на своята вертикална интеграция? Третият, балансът между различните етапи не се отнася толкова стриктно по отношение на собствеността на системата, а по-скоро на изключителната взаимовръзка между операциите. В контекста на корпоративната стратегия, стратегиите, свързани с прогресивна, обратна и хоризонтална интеграция, известни под общото понятие *стратегии за вертикална интеграция*, позволяват на фирмата да придобие контрол над своите дистрибутори, доставчици или конкуренти. Вертикалната интеграция способства или компанията да увеличи своите приходи, или да намали своите разходи. В крайна сметка, стратегиите за интеграция представляват функция на концепцията за доставната верига.

Хипотеза 2: Теорията, основана на пазара и теорията, основана на ресурсите въздействат върху трите стратегически нива по специфичен и последователен начин.

Теорията, основана на ресурсите (RBT) играе значителна роля при двата вида стратегия – корпоративна и бизнес (Peteraf, 1993). Същото твърдение е валидно и за оперативната стратегия. Прилагайки подобна логика, би могло да се потърси какво е влиянието на теорията, основана на пазара (MBT) върху трите стратегически нива. На фиг. 3, са очертани няколко последствия от съпоставянето на двете теории спрямо стратегическата пирамида.

Фиг.3 Съответствие на двете теоретични перспективи при различни стратегически нива



Източник: Todorov, K.: *The Strategic Engine Model: Redefined Strategy Structure, as per Market-and Resource-Based Theory Application, Tested in the Automotive Industry*, *International Journal of Economics and Management Engineering*, Vol:14, No:3, 2020

Рамката на синия триъгълник представлява MBT със съответното ѝ влияние върху различните стратегически нива от пирамидата. Ограничителният елемент на черния триъгълник отразява обхвата на RBT. Ние твърдим се, че двете теории си взаимодействат в рамките на трите стратегически нива, по различен, но последователен начин. Въздействието на външната икономическа среда върху корпоративната стратегия е различно от това над бизнес стратегията. Първият вид стратегия изследва потенциалните възможности, въз основа на които някой би бил в състояние на изгради сходно портфолио от бизнеси, докато бизнес стратегията се занимава с въпроса дали някой може неблагоприятно да повлияе на бизнеса от гледна точка на приходите и разходите (Puranam & Venneste, 2016). Следвайки същата логика, оперативната стратегия се старее да постигне най-добрата комбинация от конкурентните цели на представянето, които удовлетворяват по най-добрия начин пазарните изисквания на съответната фирма. Аналогично, от ресурсна гледна точка, вътрешната перспектива на оперативната стратегия се старее да постигне най-висока ефективност обединявайки тези цели, бизнес стратегията – да намери най-доброто съответствие от дейности, докато корпоративната стратегия се

фокусира върху най-подходящото разпределение и приложение на ресурси и умения между различните бизнес направления, на различни пазари.

Както вече беше отбелязано Корпоративната стратегия засяга основно три направления в рамките на обхвата на действие на една фирма: хоризонтално продуктово портфолио, вертикално формиране на веригата на стойността и географско проникване (Grant & Jordan, 2012). Продуктовият обхват изследва въпроса, свързан със съответната специализация на фирмата, по отношение на предлаганата продуктова гама. В тази връзка би следвало да се очаква еднакво разпределение на влиянието на двете теории. Вертикалният обхват се занимава с вертикалната насоченост на свързаните дейности в рамките на веригата на стойността. Както е посочено и на фиг. 4, би могло да се допусне, че именно тези дейности изискват три пъти повече отражение на MBT, в сравнение на обема от приложение на RBT. И накрая, географското проникване на фирмените дейности предполага изцяло, 100 процентово приложение на MBT. Като усреднен резултат се получава, че 75% от същността на корпоративната стратегия се дължи на приложението на принципите на MBT, докато останалите 25% са отражения на принципите на RBT.

Фиг.4 Остойностяване на влиянието на двете теоретични перспективи спрямо съответните стратегически нива

Корпоративна стратегия	Влияние на теорията	Продуктов обхват	Вертикален обхват	Географски обхват			Среден резултат
	MBT	50%	75%	100%			75%
	FBT	50%	25%	0%			25%
Бизнес стратегия	Силни страни		Заплахи	Слаби страни	Възможности		
	MBT	0%	100%	0%	100%		50%
	FBT	100%	0%	100%	0%		50%
Оперативна стратегия	Разходи		Качество	Скорост	Гъвкавост	Надеждност	
	MBT	20%	20%	30%	30%	25%	25%
	FBT	80%	80%	70%	70%	75%	75%

Източник: Todorov, K.: The Strategic Engine Model: Redefined Strategy Structure, as per Market-and Resource-Based Theory Application, Tested in the Automotive Industry, International Journal of Economics and Management Engineering, Vol:14, No:3, 2020

На следващото ниво се намира бизнес стратегията, където въздействието на двете теории, MBT и RBT, е многократно изследвано в детайли. Пресечната точка се изразява с развитието на SWOT анализа (анализ на силните и слабите страни на фирмата, както и на възможностите и заплахите, произтичащи от околната икономическа

среда) през 60 години в Харвард, първоначално създаден от Алберт Хъмпфри от изследователския институт в Станфорд. На бизнес ниво и двете стратегии въздействат в една и съща степен върху процеса на формулиране на стратегията. С други думи, постигането на устойчиво конкурентно предимство би следвало да се появи в резултат на 50% в следствие оценката на възможностите и заплахите, проявяващи се в икономическата среда, в която фирмата функционира и 50% в резултат на оценката на силните и слаби страни на същата тази фирма.

По отношение на оперативната стратегия, принципно твърдим, че RBT играе много по-решаваща роля (75% като среден резултат) от колкото MBT (средно 25%). Най-голява стойност за отражението на двете теории би следвало да се отредят на два елемента - разходи и качество, където вътрешните ефекти от високата продуктивност (разходите) и безпогрешните процеси/продукти (качеството) са четири пъти по-важни в сравнение с външните проявления от комбинацията между ниска цена и висока рентабилност (разходи), от една страна, и уникалността на продуктите и услугите (качество), от друга страна. Подобен ефект е приложим при скоростта и гъвкавостта. Приема се, че вътрешните ефекти от високо ефективния производствен процес и възможностите за промяна на системата са три пъти по-високи от външните ефекти на краткото време за доставка/производство (скорост) и относително нови продукти/услуги (гъвкавост). Въздействието на последната конкурентна цел на представянето – надеждността, би могла да се оцени по следния начин: една четвърт се отнася към надеждна доставка, като важност за MBT, а останалият резултат се отнася към надеждните процеси и вътрешна производствена организация, приложими за обхвата на RBT.

Въз основа на осреднените резултати от трите стратегически нива, би могло да се изведе следната теза: Съблюдавайки подхода *отгоре-надолу*, приложението на MBT, намалява своето въздействие пропорционално (75% при корпоративната стратегия, 50% при бизнес стратегията и 25% при оперативната стратегия), в която се увеличава важността от приложението на RBT (25% при корпоративната стратегия, 50% при бизнес стратегията и 75% при оперативната стратегия). Казано по друг начин, при подхода *отдолу-нагоре*, приложението на RBT, намалява своето въздействие, пропорционално на степента, с която се увеличава въздействието на MBT.

Въз основа на резултатите от двете хипотези, ние бихме могли да развием предложения концептуален модел и принципна теоретична рамка, представена на следващата фигура:

Фиг.5 Теоретична рамка



Източник: автора

Както е посочено, концептуалният модел е подкрепен от силна теоретична рамка. Така желаното устойчиво предимство би възникнало в пресечната точка на бизнес модела с оперативния модел. Бизнес моделът би могъл да бъде представен като елемент на анализа при описание на бизнеса на една компания; той често е обрисуван като всеобхватна концепция, която взема в предвид различните компоненти, върху които е изграден бизнеса, като ги съединява в едно цяло (Demil B., Lescot X., 2010). Оперативният модел описва оперативната иновация, която компанията прилага в своя бизнес.

Хипотеза 3: Предлаганият теоретичен модел удовлетворява всички критерии за една “добра” теория.

Предложената теоретична рамка на новаторския концептуален модел ще бъде тестван за това дали удовлетворява всички критерии за една “добра” теория. За целта ще бъде използван подхода на Wacker (1998, 2008) за принципно изграждане на теория, след като той отразява постигнатия консенсус между различни изследователи (Bunge, 1967; Dubin, 1978; Reynolds, 1971; Whetten, 1989; Hunt, 1991) във връзка с описателните компоненти, характерни за определена

теория, от една страна и общия набор от определени свойства на една наистина добра теория, от друга страна:

1. Определения на понятията или променливите величини.
2. Ограничение на обхвата/къде ще бъде прилагана теорията.
3. Изграждане на взаимовръзка (модел)/набор от взаимовръзки между променливи величини/обясняващи защо са необходими формални концептуални определения.
4. Теоретични предположения и емпирични потвърждения/специфични предположения.

Всеки един от тези четири компонента следва да даде отговор на специфични въпроси от рода на „кой“, „какво“, „кога“, „как“, „защо“, „би ли могъл“, „би ли следвал“, „ще ли“ (Whetten, 1989). Всички относителни променливи величини са определени посредством предоставяне на отговори на общите въпроси „кой“ и „какво“. Теоретичният обхват ограничава рамката, в която се очаква съответната теория да бъде валидна, посредством налагане на въпросите „кога“ и „къде“. Наборът от взаимовръзки предоставя основателно обяснение за връзката между променливите величини, използвайки въпросите „как“ и „защо“. И накрая, предполагаемото твърдение посочва дали очакваното събитие би могло, следвало и ще се случи.

Определение – моделът се състои от четири съставни части: Корпоративна стратегия, бизнес стратегия и оперативна стратегия като отделни стратегически нива, наред с функционалните стратегии, в качеството им на средства за подкрепа, появяващи се във всичките три нива.

Каква е целта? – Да се създаде устойчиво (конкурентно) предимство.

Кои са променливите величини? – Корпоративно предимство, измерено чрез възвръщаемостта на инвестициите, икономията от мащаба; бизнес предимство, измерено чрез печалбата; оперативно предимство, измерено чрез производителност, функционално предимство – функционални предпоставки за всяко предимство по отделно.

Ограничение на обхвата – всяка компания, която преследва постигане на устойчиво предимство.

Кога? – На корпоративно ниво, при създаване на стратегията; на бизнес ниво, при конкретизирането ѝ за всяка отделна стратегическа бизнес единица; на оперативно ниво, при детайлизирането и прилагането на стратегията; на функционално ниво, при осигуряване на ресурсите, информацията и предоставяне на резултатите от приложената стратегия.

Къде? – В рамките на корпорацията, корпоративната стратегия – в централата на компанията, бизнес стратегията – в административния офис, оперативната стратегия – в производствения цех или при извършителя на услугата, функционалните стратегии – на всичките три нива.

Изграждане на (модел) взаимовръзки – налице е ясна взаимосвързаност между корпоративната стратегия, бизнес стратегията и оперативната стратегия, както и със останалите функционални стратегии.

Защо? – Корпоративната стратегия допуска наличие на широкообхватен стратегически кръгозор (под формата на фуния), която ограничава своя фокус посредством бизнес стратегията до оперативната стратегия. Обратно, оперативната стратегия се базира на фундаментални детайли (конусна форма), които избледняват с преминаването им през бизнес стратегията. При достигането на нивото на корпоративната стратегия, тези детайли биват безвъзвратно загубени.

Как? – Посредством прилагане на подходи „отгоре-надолу“ и „отдолу-нагоре“.

Теоретични предположения и емпирични потвърждения - в зависимост от резултатите, постигнати/осигурени от функционалните стратегии, или въз основа на устойчивостта на съображенията, трите основни стратегически нива биха могли да бъдат подложени на бъдещи промени. Корпоративната стратегия би могла да спомогне за удължаване на веригата на стойността и/или окрупняване на пазарите, или в крайна сметка до диверсификация. Бизнес стратегията би обогатила портфолиото на своите стратегически бизнес единици от продукти или услуги по отношение на лидерство в разходите, в следствие чрез продуктово разграничение или обратно, както и евентуално по направлението фокус/нишова стратегия. В зависимост от необходимата промяна, оперативната стратегия би могла да започне с Реинженеринг на бизнес процесите, или с някаква друга управленска философия за постепенно подобрене като Тотално управление на

качеството, Точно навреме, Сигма шест, в следствие да я разшири до lean операции. Би могло, би следвало и ще – всякаква вероятност от провал/критични фактори на успеха, се наблюдава на оперативно ниво. След като оперативната стратегия бъде приложена, се очаква следващите стратегически нива да бъдат подложени на нови предизвикателства. В този смисъл, целият стратегически процес би могъл да бъде разглеждан като процес за постоянно подобрене, особено в светлината на концепциите от Теория на ограниченията и нейните пет стъпки (идентифицирай ограниченията, реши как да ги експлоатираш, подчини всичко останало на основното ограничение, преодолей го и започни отначало преглеждане на цялата система). Всички стратегически нива би следвало да бъдат подсилени посредством функционалните стратегии.

„Добрата“ теория притежава осем допълнителни свойства, известни като променливи величини на теорията: уникалност, консерватизъм, обобщеност, плодородност, пестеливост, вътрешна съвместимост, възможност за изопачаване и абстрактност (Wacker, 1988). Резултатите от теста са представени на фиг. 6:

Фиг.6 Осем теоретични параметри

Свойство	Основна черта	Оценка	Разяснение
Уникалност	Свойството уникалност означава, че една теория трябва да е съществено различима от друга такава.	ДА	Защото новият модел (корпоративна, бизнес, оперативна стратегия, подсилен от функционалните стратегии на всички нива) е чувствително различен от традиционния модел (корпоративна, бизнес и функционални стратегии).
Консерватизъм	Настоящата теория не може да бъде подменена, освен в случай, че новата теория е по-висша по отношение на нейните свойства.	ДА	Защото традиционната теория намалява съществеността на оперативната стратегия, приравнявайки я до нивото на останалите функционални стратегии.
Обобщеност	В колкото повече области може да се приложи теорията, това я прави по-добра теория.	ДА	Защото традиционният модел се отнася единствено до дисциплината <i>стратегическо управление</i> , докато новата концептуална рамка може да се приложи също и в областта на оперативния мениджмънт.
Плодородност	Теория, която е по-плодородна при създаването на нови модели и хипотези е по-добра от теория, която е в състояние да формулира по-малко хипотези.	ДА	Защото традиционната теория предлага опростена едностранна хипотеза - подход "отгоре-надолу" (Корпоративна-бизнес-функционални стратегии). Новата теория предлага хипотеза за двойствен подход (отгоре-надолу и отдолу-нагоре), както и хоризонтално взаимодействие от останалите функционални стратегии.
Пестеливост	При равни други условия, свойството пестеливост означава колкото по-малко допускания, толкова по-добре.	НЕ	Защото традиционната теория е по-пестелива след като освен корпоративната и бизнес стратегията, всички останали видове стратегии се съдържат във функционалните стратегии.
Вътрешна съвместимост	Вътрешна съвместимост означава теорията да се открила всички взаимовръзки и да предоставя адекватно обяснение.	ДА	Защото тя обяснява взаимодействието между корпоративната, бизнес, оперативната стратегия и функционалните стратегии и е в състояние да предложи последващо формиране на устойчиво предимство.
Възможност за изопачаване	Всякакъв емпиричен тест на теорията би следвал да бъде несигурен. Възможността от изопачаване би следвало да е много вероятна, в случай, че теорията следва да се счита за една "добра" теория.	НЕ	Защото и двете теоретични рамки не предвиждат никакви малко вероятни събития.
Абстрактност	Нивото на абстрактност на теорията означава нейната независимост във времето и пространството. То се постига с включването на повече взаимовръзки.	ДА	Защото новаторският концептуален модел се състои от повече взаимовръзки, включително: двете теоретични перспективи, корпоративна, бизнес и оперативна стратегия, функционални стратегии, бизнес и оперативен модел, в сравнение с традиционните: корпоративна, бизнес и функционални стратегии.

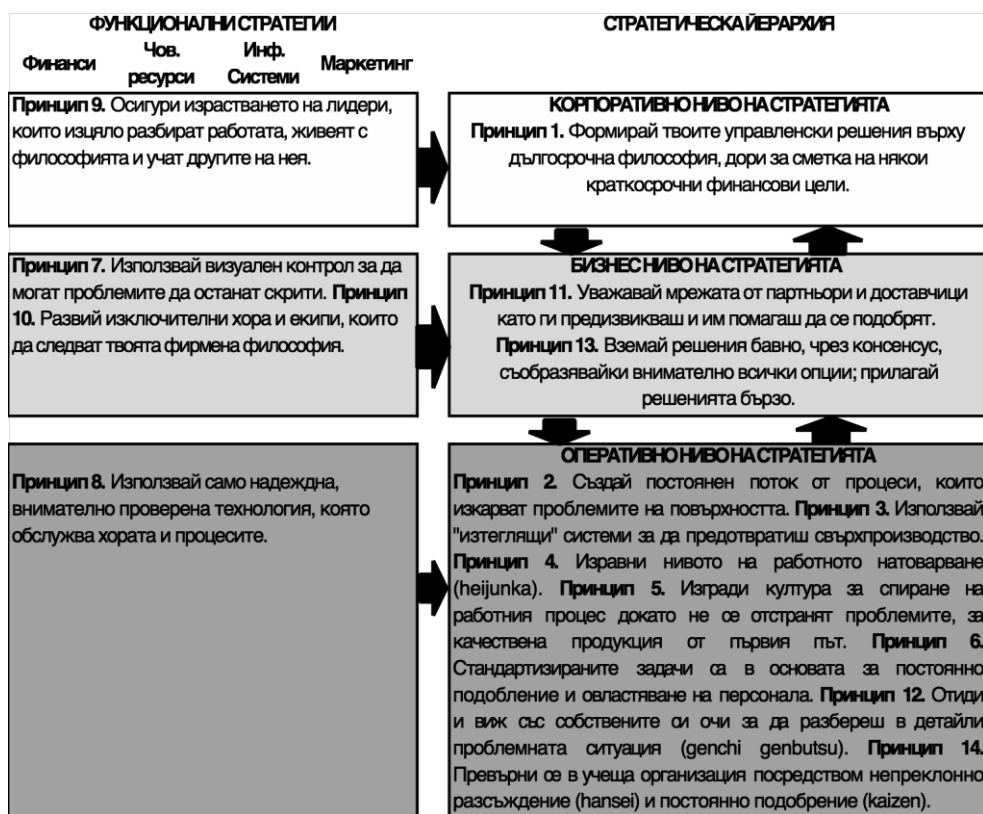
Източник: автора

Въз основа на представените отговори, бихме могли да обобщим, че предлаганата теоретична рамка покрива 75% от изискванията за една „добра“ теория.

Новият концептуален модел в практиката

Практическото приложение на концептуалния модел се интерпретира посредством един от най-големите световни производители на автомобили – Toyota Motor Corporation (TMC), чиято оперативна философия, олицетворена в Производствената система на Тойота (TPS) се е превърнала в корпоративен символ на успеха. TPS е била разработена след Втората световна война. Нейните основополагащи принципи са били в противовес с общоприетите за времето си схващания, свързани основно с модела на масовото производство, принципно стремящ се да постигне икономия от обема. След войната, функционирайки на много по-малък местен пазар – японския, в сравнение с американския и изпитвайки финансови затруднения, Тойота постоянно се е сблъсквала с предизвикателството да произвежда различни модели на една и съща производствена линия, което е изисквало кратко време за настройка, поддържане на минимални складови наличности и гъвкав производствен процес. Този подход, наречен „lean производство“ е довел до ефективна производителност, основана на високо качество и отлична оптимизация на производствения капацитет (Womack et al., 1990). Въпреки, че TPS е била възприемана основно като оперативна система, нейното приложение поради необходимостта на времето, е оказало въздействие върху цялата организация. Фигурата по-долу илюстрира как четиринадесетте принципа, залегнали в TPS оказват влияние във всяко отделно стратегическо ниво на Тойота, в рамките на теоретичната среда на новаторския концептуален модел:

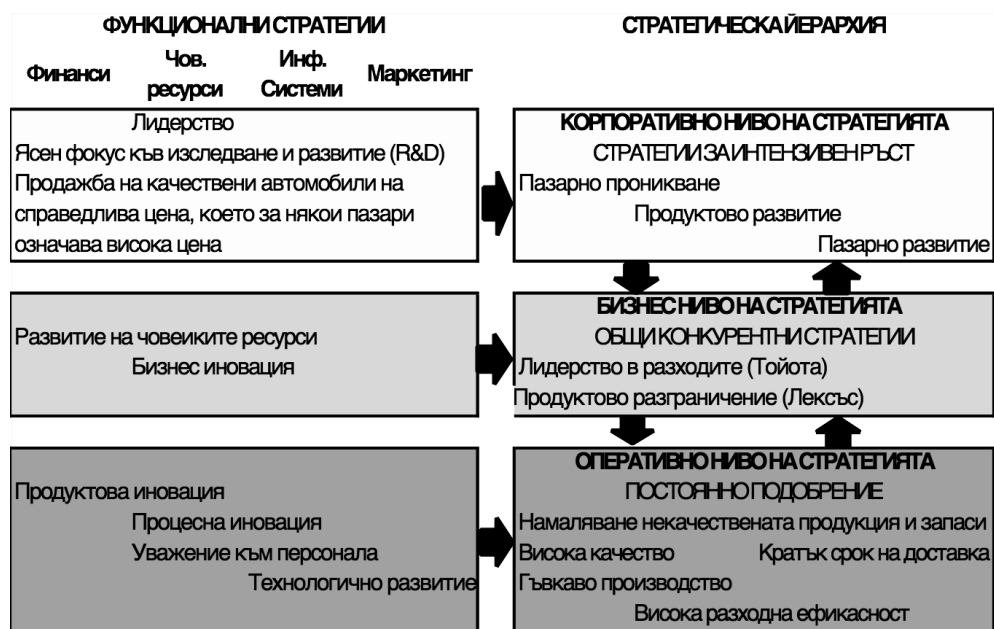
Фиг.7 Принципи на производствената система на Тойота



Източник: автора, въз основа на Womack, J., Jones, D., Roos, D.; *The Machine that Changed the World*, Rawson Associates, New York, 1990

Въз основа на TPS, ние сме в състояние да представим цялостната стратегия на Тойота, отново разработена според нашия модел във вид на стратегическа йерархия, на фиг. 8 по-долу. Използвайки основните видове от тази йерархия от фиг. 1, ние ще покажем как информационния поток оказва влияние на съответните стратегически нива. Първо започваме с корпоративната стратегия, където Тойота се старее да привлече възможно повече клиенти от своя настоящ пазар – Япония. За да направи това, компанията е принудена да предлага продукти за всеки отделен сегмент от пазара и всеки вид клиенти – малки, средни и голям размер автомобили, високопроходими автомобили и камиони – за бюджетни и високоплатежни клиенти, както и продажби към междинни и крайни клиенти. Този стратегически подход, на бизнес ниво е подкрепен от ориентацията лидерство в разходите, който допуска оптимално ниво на продажби, с едновременно осигуряване на съответната рентабилност. Възприетата бизнес стратегия се явява в резултат на приложението на TPS, преследвайки високо качество, гъвкави производствени линии, кратко време за доставка и ниски нива на материални запаси.

Фиг.8 Стратегията на Тойота, въз основа на новаторския йерархичен модел



Източник: автора

Постепенно Тойота прилага втори вид корпоративна стратегия: продуктово развитие – привличайки настоящи клиенти за новите си продукти – Тойота Приус (като нова хибридна технология), Рав 4 (като нов подсегмент), Лексъс (като премиум бранд) и т. н. Прилагайки иновационна технология и процеси, компанията се позиционира в привличането на своите клиенти въз основа на уникални и високотехнологични отличителни белези (Thompson A., 2017). Тази нова стратегическа ориентация е подкрепена от същата оперативна система и принципи за постоянно подобрене, залегнали в TPS. Всъщност, тази философия обезпечава избягването на избор между предлагане на ниско-ценови и високо-качествени автомобили. И отново, наблягайки на оперативното превъзходство, Тойота внедрява трети вид корпоративна стратегия – пазарно развитие, превръщайки се в глобален играч на всеки основен автомобилен пазар и сегмент по света.

Съответстващият бизнес модел – всички автомобили се предлагат с комплексна продуктова гаранция за период между 3 и 5 години (в зависимост от различните пазари). Целият автомобилен диапазон се продновява на всеки 5 години (обикновено след третата година следва фейслифт на модела). Автомобилният производител поддържа складове от резервни части (налични в марките на 24 часа доставка за

95% от автомобилите, произведени в последните 5 години) за всички автомобили, произведени през последните 4 десетилетия. Доставката на автомобили и резервни части за всеки един пазар е гарантирана от специално съществуваща Национална компания за маркетинг и продажби (NMSC). Всеки пазар е разделен на различни Области за обслужване на клиенти (CDA), покрити от специализирани официално оторизирани дилъри, отговорни за продажбите, поддръжката и ремонта на автомобилите.

Съответстващият оперативен модел – всеки официално оторизиран дилър е отговорен за покриване на минималните стандарти за обслужване (в зависимост от размера на CDA), обособена и контролирана от NMSC по отношение на: т. нар. 3S съоръжение (сграда, в която се намират обособените помещения за Продажби, Сервиз и Резервни части); наличността от автомобили за пробно шофиране, както и т. нар. заместващи автомобили (те се предоставят на клиентите при определени условия, обикновено при тежки и продължителни ремонти), необходимият персонал (хостеса, търговци, приемчици, техници, администратори и т.н.); други оперативни стандарти за обслужване на клиентите, измервани посредством Индекс за удовлетворение на клиентите (CSI).

Ограничения и бъдещи изследвания

Настоящата студия поставя на дневен ред предизвикателството от преподаване на нивата от стратегическата пирамида, традиционно състояща се от Корпоративна стратегия, Бизнес стратегия и Функционални стратегии към Корпоративна, Бизнес и Оперативна стратегия, подкрепена от останалите Функционални стратегии на всички нива. Много вероятно е след подобно реструктуриране, сумарната стратегическа стойност да доведе до така желаното устойчиво конкурентно предимство. Стойността на нашия концептуален модел е основно ограничена до факта, че нейната валидност трудно би могла да бъде доказана, след като наборът от принципи е основно теоретичен и евентуалното му практическо изследване е под въпрос. Отражението на теорията, основана на ресурсите и теорията, основана на пазара върху рамката от стратегически нива и съответната формулирана логическа последователност на тяхното въздействие би могла да бъде подкрепена от интервюта на висши корпоративни мениджъри. Другата възможност за статистически извадки на практическо приложение в потенциални корпорации е по-скоро нереалистична. Въпреки малкото

съществуващи опции, това не намалява теоретичната стойност на настоящата студия. По подобен начин, моделът на пясъчния конус, предложен от Фердоус и Де Мейр през 1990-те години, въпреки използването на база данни от 1988 г. от European Manufacturing Futures Survey (167 респонденти) за неговото тестване и съответно илюстриране, авторите заключават, че те не са в състояние да “докажат достоверността на модела”. Те обаче изразяват своето убеждение, че съществува достатъчно теоретично доказателство за критично допълнително изследване на традиционните управленски подходи за подобряване производственото представяне на съответните компании (Ferdows & De Mayer, 1990, p. 168). От тогава няколко изследователи (Noble, 1995; Schmenner & Swink, 1998; Narismhan & Jayaram, 1998; Rosenzweig & Roth, 2004) тестват хипотезата на модела на пясъчния конус, но техните заключения не са в състояние 100% да потвърдят неговата достоверност. По-скоро, те изразяват положителна подкрепа по отношение на взаимовръзката между отделните променливи величини (конкурентни цели на представянето). Въпреки получените резултати и заключения, твърдението от концепцията на модела на пясъчния конус, че всички показатели могат да бъдат подобрили без нито един да бъде пожертван, е добре прието в днешно време.

Заклучение

Конкурентното въздействие на една успешна стратегия се изгражда върху солидния фундамент на правилните стратегически нива в рамките на стратегическата пирамида. Устойчивостта на нейните вертикални съставни части (Корпоративна стратегия, Бизнес стратегия и Оперативна стратегия) зависи от наличността на някои хоризонтални характеристики (Функционални стратегии). Въз основа на тези допускания, ние предложихме новаторски концептуален стратегически модел, който се изразява в убеждението за различната гледна точка по отношение на ролята на оперативната стратегия в рамките на цялостната стратегическа архитектура. Ние показахме, че теоретичната същност на операциите излизат извън рамките на традиционно възприетия обхват на бизнес функциите. Изследвайки приложението на теорията, основана на ресурсите и теорията, основана на пазара, в рамките на различните стратегически нива и определяйки съответни стойности на кореспондиращите им елементи, ние установихме, че съществува логическа последователност по отношение теоретичното въздействие върху корпоративната, бизнес и оперативната стратегия – на всяко отделно стратегическо ниво, приложението на едната теория се замества до размера на другата.

Ние считаме, че предложената концептуална рамка е подкрепена от теорията за добро качество. Счита се, че качеството на една теория преимуществено е предопределено до степента, до която тя се възприема като съзидателна, полезна и научна (Lewis, 1998). След като “съзидателните теории предоставят новаторски прозрения, които предизвикват съществуващите допускания” (Weick, 1989), ние твърдим, че новият порядък от стратегически нива (Корпоративна стратегия, Бизнес Стратегия, Оперативна стратегия, подкрепена от Функционалните стратегии на всички нива) е по-добър от съществуващият такъв (Корпоративна стратегия, Бизнес стратегия и Функционални стратегии). Отчитайки факта, че теоретичният потенциал предоставя основи за бъдещи изследвания, които биха доказали неговото приложение (Mintzberg, 1979), ние вярваме, че валидността на нашия модел ще бъде потвърдена от корпоративните главни изпълнителни директори, които евентуално биха били интервюирани. И накрая, научните теории са създадени от валидни и практически идеи, свързани по логически и последователен начин, позволяващ емпирично изследване и възможно опровержение (McCutcheon & Meredith, 1993). Ние считаме, че това твърдение също важи и за нашия теоретичен модел.

Библиография

- Adam E., Swamidass P.; Assessing Operations Management from a Strategic Perspective, Journal of Management, Vol. 15, No.2, 1989
- Aghajari N.; Conceptualizing a Dynamic Model for Operation Strategy Formulation in the Third Millennium, IBIMA Publishing, 2012
- Andrews K.; The Concept of Corporate Strategy, Homewood, IL: Richard D. Irwin. 1971
- Barney J., Hesterly W.: Strategic Management and Competitive Advantage, 4th edition, 2012
- Bunge, M.; Scientific Research 1: The Search for system, Springer-Verlag, 1967, New York
- Chandler A.; Strategy and Structure: Chapters in the History of the Industrial Enterprise, The M.I.T. Press, Cambridge, Massachusetts, 1962
- Chase R.; Where does the Customer Fit in a Service Operation?, Harvard Business Review, November-December, 1978
- Davenport T.; Business Process Reengineering: Its Past, Present, and Possible Future, Harvard Business School, 1995
- Demil B., Lecocq X. "Business Model Evolution: In Search of Dynamic Consistency" *Long Range Planning*, 43 (2/3), 2010, pp.227-246
- Димитров, Ст. Повишаване ефективността на осигуряването за капиталова пенсия: приложение в България. Годишник на ВУЗФ, Издателски комплекс „Св. Григорий Богослов“, София, 2015
- Димитров, Ст. Корпоративни финанси, Издателство на ВУЗФ, София, 2010 г.
- Добрева, Ю. (2019). Институции и икономическо развитие. Издателство “Св. Григорий Богослов”.
- Dubin, R.; Theory building, 1978, New York, Free Press
- Duray R., Ward P., (2000); Manufacturing strategy in context: environment, competitive strategy and manufacturing strategy, Journal of operations management, 18., pp.123-138
- Evans, J. and Bergman, B. (1982). Marketing, New York : Macmillan ; London : Collier Macmillan Publishers,
- Ferdows K., De Mayer A.; Lasting Improvements in Manufacturing Performance: In Search of a New Theory, Journal of Operations Management, April, 1990, Volume 9, Issue 2
- Fine C., Hax A.; Designing a Manufacturing Strategy, Sloan Management Review, M.I.T., September, 1984
- Frery F.; The Fundamental Dimensions of Strategy, MIT Sloan Management Review Magazine; October, 2006
- George S., Align IT Functions With Business Strategy Using the Run-Grow-Transform Model, December 8, 2017 , <https://www.gartner.com/smarterwithgartner/align-it-functions-with-business-strategy-using-the-run-grow-transform-model/> Георгиев, Р., Стратегиране и конкурентностпособност, София, 2013
- Grant R.; Contemporary Strategy Analysis, 2nd eddition, Basil Blackwell, Oxford, 1995
- Grant R., Jordan J.; Foundations of Strategy, Wiley, 2012

- Hayes R., Upton D.; Operations-Based Strategy, California Management Review, vol. 40, No. 4, Summer 1998
- Hayes R., Abernathy W.; Managing our Way to Economic Decline, Harvard Business Review, July-August 1980
- Hayes R., Schmenner R.; How Should you Organize Manufacturing?, Harvard Business Review, January-February, 1978
- Hayes R., Wheelwright S.; Link Manufacturing process and product life cycles, Harvard Business Review, January-February 1979
- Halberstam D.; The Reckoning, New York: William Morrow, 1986 HAYES R.; Strategic Planning – Forward in Reverse, Harvard Business Review, (November-December), 1985
- Hammer M., Champy J.; Reengineering the Corporation: A Manifesto for Business Revolution, Harper Business, 1993
- Hatfield D., Liebeskind J., Opler T.; The effects of corporate restructuring on aggregate industry specialization, Willey Online Library, 1996
- Hempel C.; Methods of concept formation in science. In: Neurath, O., Carnap, R., Morris, C., Formations of the Unity of Science, University of Chicago Press, 1970, p. 654
- Hill A., Hill T.; Manufacturing Operations Strategy: Texts and Cases, Palgrave Macmillan Education, third edition, February 2009
- Hoffer W. and Schendel D.; *Strategy Formulation: Analytical concepts*. St. Paul: West Publishing, (1978)
- Hunt, D.; Modern Marketing Theory: Critical Issues in the Philosophy of Marketing Science, Southwestern Publishing, Cincinnati, OH, 1991
- Иванов, П., Относно съгласуването на стратегиите на организацията, доклад на Юбилейна научна конференция „Планирането – минало, настояще и бъдеще“, УНСС, 2008
- Иванов, О., Стратегически маркетинг – реалност и перспективи, Бизнес Посоки, 2015, бр. 2, стр. 3-8
- Jeong K., Philips D.; Operational Efficiency and Effectiveness Measurement, International Journal of Operation and Production Management, 2001, Vol. 21, No 11
- Kelly C., (1995); "A framework for improving operational effectiveness and cost efficiency in emergency planning and response", Disaster Prevention and Management: An International Journal, Vol. 4 Issue: 3, pp.25-31
- Krajewski L., Malhotra M., Ritzman L.; Operations Management; Processes and Supply Chains, Eleventh edition, Pearson Education Limited, 2016
- Kumar S., Harms R.; Improving Business Processes for Increased Operational Efficiency: A Case Study, Journal of Manufacturing Technology Management, 2004
- Kuehn R., Gruening R.; Process-based Strategic Planning, Springer, 5th edition, 2008
- Kotler P., Berger R., Bickhoff N.: The Quintessence of Strategic Management, Springer, 2010
- Lewis, M.; Iterative triangulation: a theory development process using existing case studies, Journal of Operations Management, 1998, Vol. 16, N.4, pp. 455-69

- Матеев, Е., Структура и управление на икономическата система. Второ издание. Издателски комплекс на УНСС, С., 2015.
- McCutcheon D., Meredith R.; Conducting case study research in operations management, *Journal of Operations Management*, 1993, Vol. 11, N.3, pp. 239-56
- Mintzberg, H.; An emerging strategy of “direct” research, *Administrative Science Quarterly*, 1979, Vol. 24, N.4, pp. 582-9
- Narasimhan, R. and Jayaram, J., 1998. Causal linkages in supply chain management: an exploratory study of North American manufacturing firms. *Decision Sciences*, 29 (3), 579–605.
- Neely A., Gregory M., Platts K.; Performance measurement system design, *International Journal of Operations & Production Management*, 15 (4), 1995
- Noble, M. A. 1995. Manufacturing Strategy: Testing the Cumulative Model in a Multiple Country Context. *Decision Science*, 26, 693-721
- Peteraf A.; The cornerstones of competitive advantage: a resource-based view, *Strategic Management Journal*, 14 (3), 1993
- Porter M., *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors* (New York: Free Press, 1980)
- Porter M.; From Competitive Advantage to Corporate Strategy, *Harvard Business Review* May-June, 1987
- Porter M.; What is Strategy?, *Harvard Business Review*, (November-December), 1996
- Puranam P., Venneste B.; *Corporate Strategy: Tools for Analysis and Decision-Making*, Cambridge, University Press, 2016
- Панайотов, Д., Стратегическо планиране, Свищов, 1997
- Ramanujam V. and Venkatraman N., (1987); Measurement of Business Economic Performance: An Examination of Method Convergence, *Journal of management*, 13 (1)
- Reynolds, P.; *A Primer in Theory Construction*, Indianapolis: Bobbs-Merrill Educational Publishing, 1971
- Rosenzweig, E.D. and Roth, A.V., 2004. Towards a theory of competitive progression: evidence from high-tech manufacturing. *Production & Operations Management*, 13 (4), 354–368.
- Schonberger R. (1990); “Building a chain of customers: linking business function to create a world-class company”, The Free Press, New York.
- Schmenner, R.W. and Swink, M.L., 1998. On theory in operations management. *Journal of Operations Management*, 17 (1), 97–113
- Skinner W.; Manufacturing – Missing Link in Corporate Strategy, *Harvard Business Review*, (May-June), 1969
- Skinner W.; The Focused Factory, *Harvard Business Review*, (May-June), 1974
- Slack N., Lewis S. M., *Operations Strategy*, Third Edition, Pearson Education Limited, 2011

- Slack N.; Operations Strategy: Will it ever Realize its Potential? *Gestão & Produção*, v12, n.3, set-dez. 2005
- Slack N., Johnson R., Jones A.; Operations Management, Seventh edition, Pearson Education Limited, 2012
- Steward S., Raman A.; Lessons from Toyota's Long Drive, *Harvard Business Review*, (July-August) 2007
- Swing M., Hegarty H.; Core manufacturing capabilities and their links to product differentiation, *International Journal of Operations & Production Management*, Vol. 18 Issue: 4, 1998
- Swamidas, P. and Newell, T. (1987). Manufacturing strategy, environmental uncertainty a path analytical model. *Management Science*. vol. 33.
- Thomason A., Strickland A., Gamble J.; *Crafting and Executing Strategy: the Quest for Competitive Advantage*, 15th edition, McGraw-Hill, 2007
- Thompson A.; *Toyota's Generic Strategy & Intensive Growth Strategies*, Panmore Institute, Business, Management, updated Feb. 1, 2017 <http://panmore.com/toyota-generic-strategy-intensive-growth-strategies>
- Todorov, K.: The Strategic Engine Model: Redefined Strategy Structure, as per Market-and Resource-Based Theory Application, Tested in the Automotive Industry, *International Journal of Economics and Management Engineering*, Vol:14, No:3, 2020
- Wacker, J.; A definition of theory: research guidelines for different theory-building research methods in operations management, *Journal of Operations Management*, 1998, 16, (4), pp.361-85
- Wacker, J.; A conceptual understanding of requirements for theory-building research: guidelines for scientific theory building, *Journal of Supply Chain Management*, 2008, 44 (3), pp.5-11
- Ward P., Bickford D., Leong G., (1996); Configurations of manufacturing strategy, business strategy, environment and structure, *Journal of management*, vol. 22, n.4, pp. 597-626
- Weick, K.; Theory construction as disciplined imagination, *Academy of Management Review*, 1989, Vol. 14, N.4, pp. 516-31
- Williams F., Souza D., Rosenfeld M., Kassaei M., (1995); Manufacturing strategy, business strategy and firm performance in a mature industry, *Journal of operations management*, 13,
- Wheelwright, S.C., (1984); Manufacturing strategy: defining the missing link, *Strategic Management Journal*, vol.5, no.1. pp.77-91
- Whetten, D.; What constitutes a theoretical contribution, *Academy of Management Review*, 1989, 14 (4), pp. 468-489
- Womack J., Jones D. & Roos D., (1990); *The Machine that change the World*, Free Press;
- Van Horne J.; *Financial Management and Policy*, Prentice-Hall, 1974
Varadarajan R., Clark T.; Delineating the scope of corporate, business and marketing strategy, *Journal of Business Research*, vol. 31 (2-3), October-November 1994, pp. 93-105

д-р Ясен Димитров



Д-р Ясен Димитров е преподавател по организационно поведение и бизнес психология във Висшето училище по застраховане и финанси (ВУЗФ). Преди това е преподавал в НБУ, а в последствие и УНСС, където е получил докторската си степен в областта на човешки ресурси. Той също е организационен консултант и бизнес коуч, сфери в които има богата практика и задълбочен опит. Неговите изследователски и научно-практически интереси се разпростират в две основни области. Първата е свързана с диагностиката и развитието на емоционална интелигентност, по конкретно - в приложението на концепцията в съвременните организации за повишаване на организационната ефективност. Втората е свързана с актуалната област на поведенческите интервенции (nudge) и приложението им за повлияване на така наречената „архитектура на избора“.

Д-р Димитров също е част от поведенческият екип на научно – изследователската лаборатория VUZF lab (<https://vuzflab.eu/lab-2/>) , където активно работи по различни академични и изследователски теми. Като част от академичната си и консултантска кариера, той е участвал е в редица международни проекти в страни като Австралия, Нова Зеландия, Великобритания, Холандия, Австрия, Сърбия, Хърватска, Словения и др.

ЕМОЦИОНАЛНА ИНТЕЛИГЕНТНОСТ - ПОДХОДИ И ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА ПРЕД НЕЙНОТО РАЗВИВАНЕ В РАМКИТЕ НА СЪВРЕМЕННИТЕ БИЗНЕС ОРГАНИЗАЦИИ

д-р Ясен Димитров

Резюме

В тази студия се разглеждат въпроси свързани с приложни аспекти от теорията за Емоционална интелигентност и подходът, с който да се отговори на осъзнатата необходимостта на бизнеса да развива емоционалната интелигентност на своите служители.

За да се следва научен подход, в началото на изложението се обръща внимание на теоретичната основа на теорията, като се дефинира понятието емоционална интелигентност и се мотивира изборът на теоретичен модел, през който то да бъде разглеждано. След това се подчертава нуждата от достъп до валидни методологии за развиване на емоционална интелигентност – предизвикателство, което все още стои пред бизнеса. Също се прави кратък обзор на някои добри практики, на базата на които се достига до заключения по посока кои компетенции на ЕИ се развиват най – успешно в рамките на организационни инициативи.

Студията продължава с представяне апробацията на тренинг методология, насочена и проведена в сферата на здравеопазването, а именно с лица работещи като болногледачи. В тази част се представя тренинг дизайн, изграден на база смесването на различни подходи, като целта е по този начин да се постигне научаване, изразено в поведенческа промяна.

След представянето на тренинг дизайна се анализира ефективността на апробираната тренинг програма, като се докладват измерените Брутен ефект, ефект на Мъртвото тегло и Нетен ефект.

Изложението завършва с последваща дискусия и заключение, в които се поставя въпросът за устойчивостта на развиваните компетенции на ЕИ и се отправя призив за надеждно валидиране на

методологиите по развитие на емоционална интелигентност, за да може те да почиват на научни доказателства, а не на смели, но спекулативни твърдения.

Ключови думи: Емоционална интелигентност; емпатия; управление на конфликти и изглаждане на противоречия ; формално научаване; социално научаване; поведенческа промяна.

EMOTIONAL INTELLIGENCE - APPROACHES AND CHALLENGES FOR ITS DEVELOPMENT WITHIN MODERN BUSINESS ORGANIZATIONS

Yasen Dimitrov, PhD

Abstract

The present study addresses issues related to the applied aspects of Emotional Intelligence Theory and the approach that seeks answers related to development of emotional intelligence abilities in employees of business organizations.

The study presents the approbation of a training methodology conducted in the field of healthcare. Presented training design is based on mixture of different approaches, aiming at learning expressed that leads to behavioral change.

After the presentation of the training design, the effectiveness of the tested training program is analyzed, Gross Effect, Dead Weight Effect and Net Effect are measured and reported.

The presentation concludes with a follow-up discussion and conclusion, which raises the question of the sustainability of the developed competencies of EI and calls for reliable validation of methodologies for the development of emotional intelligence.

Keywords: Emotional intelligence; empathy; conflict management, conflict resolution; formal learning; social learning; behavioral change.

ЕМОЦИОНАЛНА ИНТЕЛИГЕНТНОСТ - ПОДХОДИ И ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА ПРЕД НЕЙНОТО РАЗВИВАНЕ В РАМКИТЕ НА СЪВРЕМЕННИТЕ БИЗНЕС ОРГАНИЗАЦИИ

д-р Ясен Димитров

Увод

Измина четвърт век от появата на първата книга на тема Емоционална интелигентност¹⁰⁴. За тези 25 години концепцията бележи изключително бурно развитие. Първоначално възникнала за да изследва уменията на децата да изразяват емоциите си вербално¹⁰⁵, обхватът ѝ бързо се разширява, като към днешна дата се простира от подходи за постигане на индивидуалното усещане на щастие, до сфери свързани с лидерството¹⁰⁶, трудовата мотивация¹⁰⁷ и организационната ефективност¹⁰⁸. Съвсем спокойно можем да кажем, че концепцията за емоционалната интелигентност е поела по своя път към това да се превърне в своеобразна научна парадигма. Това се илюстрира, не само чрез широката популярност на темата в общественото пространство, но и чрез нарастващият брой теоретични модели за конструкта създавани в академичната и научна общност. Към 2020 г. тези модели са осем и повечето от тях предлагат научно доказана обосновка за обособяването на понятието като самостоятелен, научно валиден конструкт. Обхват на самата концепция за ЕИ също продължава да се разраства и да добавя съдържание, като така намира все повече допирни точки с различни аспекти от поведенческите науки. И макар сферите на изследване на емоционалната интелигентност да са много, несъмнено най-засиленият интерес се наблюдава при тези, фокусиращи се върху приложението ѝ в съвременните бизнес организации. Доказателство за това може да бъде видяно в броят публикации, посветени на емоционалната интелигентност, които към момента са над двадесет хиляди само в един от популярните научни

¹⁰⁴ Goleman, F. (1995) Emotional Intelligence – why it can matter more than IQ, Bantam Books

¹⁰⁵ Beldoch, M.(1964)

¹⁰⁶ Rosete D and Ciarrochi (2005); George M (2000); Reilly H Anne(2003)

¹⁰⁷ Паунов М. (2006); Christie, A., Jordan, P. J., Troth, A. C., and Lawrence, S.,(2007)

¹⁰⁸ Kalpana, S. (2013)

сайтове за споделяне – Research gate¹⁰⁹. Също така е факт, че почти осемнадесет хиляди от тези публикации, съдържат ключовите думи като емоционална интелигентност, организация, организационно поведение и т.н.

На фона на цялото това количество информация, съвсем спокойно може да се каже, че разбирането на това **КАКВО** е емоционална интелигентност (ЕИ), вече не е предизвикателство. Терминът навлезе до такава степен в организациите, че специалистите в областта на човешките ресурси, също голямата част от мениджърите, са съвсем наясно какво означава. Все по-често това се отнася и за служители на изпълнителските нива. Към днешна дата, важният въпрос е **КАК**, с какви подходи и методологии ЕИ може да бъде развивана. Даването на отговор на този въпрос все още представлява съществено предизвикателство. Пред него са изправени много от съвременните организации, в които така или иначе „битува вярването“, че емоционалната интелигентност е важна. Предизвикателството се изразява в достъпът до методологии и техники за развиване на конкретни параметри от ЕИ, защото съответното know how е все още твърде оскъдно или в най-добрият случай, когато го има, се очаква да се приеме на „честна дума“, без сериозни научни доказателства и надеждно измерена ефективност.

За да се подпомогнат усилията, както на бизнеса, така и на академичната общност работеща в тази посока, в рамките на тази студия, са разглежда въпросът за развиването на ЕИ в организациите и се представят резултати от апробиране на тренинг методология, като се докладват данните за нейната ефективност.

Теза, цел и задачи.

В тази връзка, **тезата** на настоящата студия е, че емоционалната интелигентност може да бъде развивана с помощта на различни подходи, които варират, както по отношение на ресурсът, който изискват от организациите, така и по своята ефективност. Студията представя гледната точка, че смесването и използването на тези подходи стои в основата на създаване на лесно приложим и високо ефективен методологичен инструментариум за развиване на компетенции от обхвата на ЕИ. Тази методология може да бъде прилагана в бизнес организациите когато се цели общо развиване на ЕИ, но също и когато прицелно са търси развитие на конкретни

¹⁰⁹ <https://www.researchgate.net/topic/Emotional-Intelligence/publications/45>

поведенчески аспекти, разпознати като важни за изпълнението на професионалните задължения на служителите.

Основната **цел** на студията е да представи методология, с помощта на която да се развиват набор от компетенции/умения попадащи в обхвата на емоционалната интелигентност, като тази методология да бъде оформена като практически приложим инструмент, с помощта на който организациите могат да развиват своите служители.

За да се изпълни тази цел, студията следва да си постави и изпълни следните **задачи**:

1. Да се изясни концептуалната рамка и същностните характеристики на понятието емоционална интелигентност. Включително да се даде дефиниция и да се мотивира избор на теоретичен модел.
2. Да се направи сравнителен анализ на съществуващите подходи за развиване на емоционална интелигентност, като се разгледа методологичният инструментариум използван в тях и резултатите, които се получават от прилагането им.
3. Да се апробира пилотна обучителна методология, която целево развива конкретни параметри на ЕИ.
4. Да се измери резултатът от апробирането на методологията и нейната ефективност за развиването на целевите умения, посредством анализ и изчисляване на различни ефекти като Брутен ефект, Ефект на мъртвото тегло и Нетен ефект.

При осъществяването на тези задачи следва да се търсят различни гледни точки и интердисциплинарен подход, като ще се изхожда от стремежа за извеждане на практическа, лесна за разбиране и лесна за „употреба“ методология, която не изисква от бизнеса, нито голям финансов ресурс, нито звучи непознато и твърде иновативно или рисковано за да се материализира в конкретна организационна инициатива.

Емоционална Интелигентност (ЕИ) – дефиниране и обхват

Както беше споменато в увода, има доста богата теоретичната основа, която дефинира и задълбочено описва емоционалната интелигентност като конструкт. Въпреки това, в рамките на различните модели концептуализиращи ЕИ, са представени различни схващания за произхода и обхвата на понятието, както и за същността на изграждащите го елементи (най – често наричани домейни или

дименсии) . Някои автори твърдят, че емоционалната интелигентност е изградена от елементи, свързани с характера и личностните особености на индивида (Петърс и Фърман)¹¹⁰. Други, че елементите са вид поведенчески способности и затова ги наричат компетенции (Д. Голман, Саловей и Мйер)¹¹¹, трети, че елементите имат смесен характер и съдържат, както личностни черти, така и заучени поведения (Р. Бар Он)¹¹². За да може в рамките на тази студия да има яснота относно използвания модел, също и произходът и обхватът на дименсиите попадащи в ЕИ смятам, че е най-удачно ще бъде да се стъпи на определен теоретичен модел и изборът ми на модел е този създаден от Даниъл Голман¹¹³.

Причините, с които мога да мотивирам този избор са две:

Първата произлиза от концептуалното схващане на автора, че емоционалната интелигентност е сбор от способности, а това не е така при други модели¹¹⁴, които както беше споменато, разглеждат ЕИ като система от личностни трейдове¹¹⁵.

Втората е, че при моделът на Д. Голман, тези умения са представени като прилежащи към сравнително независими домейни, което се различава от схващанията на автори на други модели, където способностите се представят организирани в йерархична структура¹¹⁶. Д. Голман разглежда емоционалната интелигентност като констелация¹¹⁷ от различни способности, които са разделени в два основни домейна.

Първи е **домейнът на Личностните способности**. Той включва: Себепознание; Саморегулация ; Мотивация. Тези способности описват начина, по който индивида управлява емоциите, в каква степен успява да ги овладее и оползотвори вътре в себе си.

Вторият домейн е този на **Социалните способности**. Способностите, включени в него, са свързани с начина, по който индивидите използват емоциите си при контакт с околните. Тук

¹¹⁰ Petredes, K & Furnham, A (2001)

¹¹¹ Salovey, P. & Mayer, J.D (1996)

¹¹² Bar-On, R.(2006)

¹¹³ Goleman, D. (1998).

¹¹⁴ Petrides, K. & Furnham, A. (2005).

¹¹⁵ От англ. personality trade - устойчиви личностни характеристики от ниските йерархични нива на личността

¹¹⁶ Petrides K., Pita R. & Kokkinaki F., (2007)

¹¹⁷ От англ. constellation - съзвездие

попадат: Емпатия; Социални умения; Оказване на влияние ; Управление на конфликти и изглаждане на противоречия.¹¹⁸

При представянето на своя модел на емоционална интелигентност, Д. Голман поставя акцент върху това, че в основата на всяка една професия, особено тези, които работят с хора, стоят голяма част от изброените способности. Тяхната проява и тяхното използване при контакта с околните, създава атмосфера на разбирателство, коопериране, колаборация. Авторът също твърди, че тези способности се изразяват чрез конкретни поведения, които могат да бъдат научени, а в последствие, при целенасочено практикуване - автоматизирани.

Допълнителен довод за избор на модел е свързан с дефинирането на понятието и фактът, че дефиницията, която Д. Голман дава, е достатъчно изчерпателна, но същевременно проста и лесна за разбиране. Това е ключов фактор при прилагането за концепцията в бизнес среда – където академичната формулировка и нейната изчерпателност е повече затруднение, отколкото предимство. Такава простота липсва при дефинициите представени в другите модели където, или липсва конкретика, или дефинирането е усложнено от преплитането на фактори, характеризиращи когнитивната, социалната или други видове интелигентности. Дефиницията, която Д. Голман дава и която ще приема като основа за разбирането на понятието емоционална интелигентност в рамките на тази студия е: *„Капацитета да разпознаваме собствените си чувства и тези на другите, да мотивираме себе си и да управляваме емоциите си вътре в нас и във взаимоотношения ни с околните.“*¹¹⁹

Подходи за развиване на емоционална интелигентност в организациите - добри практики.

Нарастването на популярността на теорията за ЕИ и разбирането на това какво всъщност стои „зад термина“ води до осъзнаване на ползите, които организациите могат да получат в случай , че развият емоционалната интелигентност на своите служители. Като естествено следствие от това през последното десетилетие „бизнесът демонстрира сериозен апетит към темата“, а тренингите по емоционална интелигентност застанаха на дневен ред в много компании. На свой ред от специалистите, работещи в отдели като „Човешките ресурси“, „Привличане на таланти“, „Хора и организация“ и др. започна да се

¹¹⁸ Nunes , R. (2003)

¹¹⁹ Goleman, D. (1996) Working with Emotional Intelligence appendix 1, p.388

очаква все по-активно да организират инициативи, с помощта на които да направят развиването на ЕИ възможно. В отговор на тези новопоявили се потребности на бизнеса, различни автори и научно - изследователски екипи започнаха да полагат целенасочени усилия по създаване на ефективни методологии, които развиват уменията, попадащи в обхвата на ЕИ. Една голяма част от тези екипи експериментират с различни формати и подходи, като се стремят да измерят напредъка в повишаването на ЕИ в лабораторни условия, след което да проследят до каква степен това може да се приложи в практиката. Друга част работят по създаване на „консултантски продукт“, който да тренира служителите в посока придобиване конкретни поведения свързани с ЕИ. Екипите, създали такива продукти, често твърдят, че той гарантира повишаване на ЕИ, подобряване на организационната ефективност, дори и промяна на самата управленска култура.

Много от именитите автори, които вече са създали собствени модели, като Р. Бар-Он, М. Хигс и Д. Дулевич, Д. Голман, сега насочват усилията си към създаване на методологии, развиващи емоционалната интелигентност. Те публикуват статии, студии и монографии, в които разглеждат въпроса как това може да бъде постигнато чрез различни инициативи – най- често това са тренинги по меки умения, проведени вътре в организациите¹²⁰. В много от случаите методологиите им са валидирани, с помощта на съответни психометрични инструменти, които мерят нива на EQ преди и след проведени тренинги, а резултатите говорят недвусмислено за повишаване коефициента на емоционална интелигентност и съответно за развитие на компетенциите ѝ¹²¹.

Така например, Д. Дулевич и М. Хигс представят методология, която се базира на двудневен тренинг по меки умения и твърдят, че така са успели чувствително да подобрят емоционалната интелигентност на мениджъри, които ръководят екипи, участващи в околосветска надпревара с яхти¹²². За да измерят напредъка на участниците, те използват два въпросника – единият създаден от тях, който поставя акцент върху проявата на ЕИ в контекста на лидерството (EIQ)¹²³. За да валидират резултатите получени от измерването със

¹²⁰ Bar-On, (2006)

¹²¹ Delewicz, V. & Higgs, M. 2004(1)

¹²² Dulewicz, V. & Higgs, M. 2004, (2)

¹²³ Higgs, M. and Dulewicz, V.,(1999)

собственият си тест, авторите използват и втори, а именно – създаденият от Р. Бар – Он EQ-i,¹²⁴, който хронологично е първият тест мерещ поведения свързани с ЕИ. Това, което показват измерванията е, че методологията им развива в по - значима степен тези компетенции от ЕИ, които попадат в обхвата на Социалният домейн . Авторите дават две обяснения на така получените резултати. Първото е социалната значимост на тези поведения и ролята им за екипната работа. Второто е подходът на провеждане на тренингите, които включват по-скоро активности насочени към междуличностните взаимодействия, отколкото към друг вид способности.

Друга група автори, застават на различно мнение, като са скептични по отношение на ефективността на подходите за развиване на ЕИ, организирани в тренинг формат. Те твърдят, че оптимален ефект при развиването на ЕИ се постига, когато това се прави с помощта на дейности, интегрирани в работните процеси, а не отделени от тях, каквито най-често представляват тренингите по меки умения. Такива дейности могат да включват работата по различни проекти, които предполагат споделяне на мнения и обсъждане на взаимоотношенията между участниците, организационен менторинг, работни фокус групи, екипни супервизии и т.н. Представители на тази група са Д. Фрешуотър и Т. Стиккли, които още през 2004г. публикуват изследване демонстриращо ефективността на този подход с таргет група от медицински сестри.¹²⁵ Те докладват, че умението, което успяват да развият в най-голяма степен, чрез този метод, е способността за емпатия (която от своя страна също попада в групата на социалните компетенции по модела на Д. Голман). Подходът, който те използват, наричан още *интегративно учене*¹²⁶, широко се използва за развиване на ЕИ при служители на различни йерархични нива, а автори като Р. Еверед , Дж. Селман , А. Башу и М. Мермилот, показват отлични резултати, прилагайки го в тренинги, индивидуален и групов коучинг, фокусиран върху развиване на уменията за управление на екипи с групи от новопромотирани линейни мениджъри¹²⁷.

¹²⁴ Bar-On, R. (1997)

¹²⁵ Freshwater, D., & Stickley, T., 2004

¹²⁶ Интегративното учене е подход който се стреми към обединяването на знанията и уменията. Този подход включва разглеждане на различни, често противоречиви подходи и прокламира, че изборът на стратегия за справяне зависи в много по – голяма степен от контекста отколкото от научаването на „принципно верни решения“.

¹²⁷ Evered, R. & Selman, J., (1989); Bashu A., Mermilod, M. (2011)

Трета група от автори¹²⁸, на свой ред твърдят, че постигат резултати в развиването на ЕИ, прилагайки теорията за социално научаване¹²⁹. Теорията е известна с това, че разширява схващането на бихевиоризма, който традиционно се разбира като стремеж на индивида да избягва наказания и да получава награди и твърди, че подкрепата и наказанието са най – сигурният начин за отключване или потискане на дадено поведение. За разлика от чистият бихевиоризъм, Социалното научаване представя схващането, че наградата и наказанието не са единственият начин, по който хората развиват нови поведения. Теорията твърди, че индивида се научава също толкова успешно чрез наблюдение на това, което другите правят и че социалният контекст оформя поведението в много висока степен. Важният извод за организациите от твърденията на тази теория е, че индивидите са склонни да научават **емоционално** и че развиват емоционалните си способности най-лесно, когато са в процес на неформално взаимодействие с други хора – в ситуация когато работят съвместно по общи задачи. Този подход отделя минимално значение на формалното научаване (тренинги и обучения) и акцентира на взаимодействието с околните, последвано от самоанализ и авторефлексия. Процес, който се подпомага от периодично провеждане на коучинг сесии изследващи естеството на тези взаимодействия и резултатите от тях. Привържениците на Социалното научаване, на свой ред представят забележителни резултати, постигнати по отношение развиването на ЕИ, особено що се отнася до ефективността на междуличностните взаимодействия (отново попадащи в домейна на социалните умения). Те твърдят, че постигат тези резултати чрез не толкова интензивен, но постоянен процес, който не налага „изваждане“ от работната среда, а цели създаване на култура на научаване и психологически климат на доверие в организациите¹³⁰.

Така или иначе, по отношение на въпроса дали ЕИ се развива, специалистите са на едно мнение и отговорът е: „Да, развива се!“. Споровете са по-скоро около методологията, системата и подходите, които да бъдат прилагани. И ако трудно може да се направи сериозна обосновка за това кой метод е най-ефективен, дали стандартните тренинги по меки умения, дали интегративното или пък социалното научаване, то съвсем логично е да се използват различни техники от тези подходи, да се търсят комбинации от тях, които да увеличат

¹²⁸ Lave, E. & Wenger, E., (1991)

¹²⁹ Bandura, A. (1971)

¹³⁰ Evered, R. & Selman, J., (1989)

ефективността на инициативите по развиване на ЕИ. Друг извод, който следва да се направи от разглежданите добри практики е, че докладваните резултати показват по-значимо повишаване на Социалните компетенции. Тоест – тези компетенции на ЕИ се повлияват в по - голяма степен, при прилагане на всеки един от трите подхода. В такъв случай следва да заключим, че най-осезаеми резултати в рамките на организационни инициативи могат да бъдат очаквани, когато усилията се насочат целево към развиване на компетенции, принадлежащи към Социалния домейн.

Тези изводи и заключения са взети предвид при изработването на дизайн и провеждане на пилотна тренинг програма, представена в следващата глава на настоящата студия.

Представяне на методология за развиване на компетенции от обхвата на емоционална интелигентност в сферата на здравеопазването.

Има много професии, при които отделни компетенции от обхвата на ЕИ се считат за ключови. В специализираната литература често се обръща внимание на ролята на ЕИ за учителската професия¹³¹, за професионалистите в сферата на продажбите и маркетинга¹³², за професии, чиято цел е да се справят с кризисни ситуации и природни бедствия¹³³. Една от професионалните сфери, за която, обаче няма съмнение колко голяма е ролята на емоционалната интелигентност е здравеопазването. Това е така, както поради социалната значимост на здравните професии (лекари, медицински сестри, фармацевти, стоматолози, фелшери, боногледачи и т.н.), така и поради разкрития за личностните и характерови промени, които настъпват като следствие от тяхното практикуване. Промените всъщност са в посока притъпяване на компетенции от спектъра на ЕИ, а най-силен пример за това е намалената емпатия¹³⁴. Причините за тази тенденция са много. Част от тях са свързани с начинът, по който образованието на тези специалисти се фокусира основно върху тялото, неговите физиологични особености и функции. Най-вероятно без да е желан ефект, но това става за сметка на научаване за душевното и психичните аспекти от преживяванията на пациента. Друго обяснение може да се

¹³¹ Curci, A., Lanchiano, T., Soleti, E.(2014),

¹³² Shaban, Md., Yavad, R. (2018)

¹³³ Boyatzis R., , Thiel, K., , Rochford, K., Black A., (2017)

¹³⁴ Hojat, M., Mangione, S., Nasca, J. T., Rattner, S., Erdmann, J., Gonnella, J. & Mage, M. (2004)

търси в работното прегаряне¹³⁵, от което здравните професионалисти са много уязвими. Тази реална опасност води до естествена (често неосъзната) тенденция за редуциране на емпатията при взаимодействие с пациенти¹³⁶. Каквито и да се причините, безспорен е фактът, че подобряването на взаимоотношенията, полагането на усилия за създаване на усещане за психичен комфорт, при контакт на пациента със здравния специалист е един от приоритетите на съвременното здравеопазване¹³⁷. Осъзнаването на нуждата от промяна в тази сфера, съчетана с възможност да се подобрят аспекти от ЕИ, които са силно преплетени с процесите по обгрижване на пациенти, се очертаха като една възможност да се създаде и апробира пилотна обучителна програма, насочена към професии от сферата на здравеопазването.

Програмата представена в тази студия беше разработена и проведена в края на 2017 г. Тя беше проведена с определена здравна професия, а именно професията болногледач. За целта беше осъществена връзка с една от големите фирми, предлагащи тази здравна услугата, като я предоставяше почасово в домовете на потребители (пациенти) в рамките на Република България. Макар и да не е от „новите“ професии в сферата на здравеопазването, това е професия, която все още търси своето място и легитимация, както в здравната система, така и в обществото ни.

Какво представлява професията болногледач? Болногледачът е специалист, който предоставя базови здравни грижи и/или подпомага дейността на други специалисти по здравни грижи в лечебни заведения за долекуване¹³⁸, също и в домашни условия. Грижите се предоставят на пациенти, възстановяващи се след остър стадий на заболяването, а също и на хора с хронични заболявания. Професията е регламентирана през 2011 и е описана в НКПД¹³⁹.

¹³⁵ Бърнаут от английското Burnout syndrome- термин въведен от американския психиатър Хърбърт Фройденбергер през 1974 г., който забелязва този синдром сред своите колеги. Характеризира се със специфични симптоми и стадии на развитие. Основният аспект на този синдром е повишеното чувство за интелектуално, емоционално и физиологично изтощение..

¹³⁶ Samira, R. (2018),

¹³⁷ Sinclair, S., Norris, J., Chocinov, H., McConnell, S., (2016)

¹³⁸ Под заведения за долекуване се има предвид : медицински и рехабилитационни заведения; специализирани институции за предоставяне на социални услуги; заведения за медико-социални грижи с настаняване тип „хоспис“ ; социални заведения за стари хора и др.

¹³⁹ Национална класификация на професиите и длъжностите на Република България (<https://www.mlsp.government.bg/nkpd/>)

Като част от професионалните изисквания болногледачите преминават през обучения, свързани с усвояване на основни умения за физиологично обгрижване на пациента, като хранене, приемане на медикаменти, мерене на кръвно налягане, хигиена, сън, почивка и т.н, но обучение по усвояване на меки умения, особено що се касае за такива от обхвата на емоционална интелигентност липсват. В тази насока образователните изисквания съдържат една единствена лаконична фраза: „осигуряване на психосоциален комфорт на пациента“¹⁴⁰.

Тренинг дизайнът, който беше изработен за професията болногледач цели развиването на две компетенции попадащи в домейна на социалните умения на ЕИ. Тези умения са: 1. Емпатия и Управление на конфликти и изглаждане на противоречия. Дизайнът е изграден на основата на два половин дневни модула по три и половина астрономически часа всеки. Модулите се провеждат през седем дни в две последователни седмици. С цел по-висока ефективност и съобразяване с високата интерактивност на модулите, дизайнът предвижда тренинг групата да не надхвърля 16 участника.

Тренингът включва множество активности като ролеви разигравания, дискусии и работа в малки групи, работа с партньор по научаване и т.н. В самите обучителни сесии се използват основните техники за провеждане на сензитивен тренинг¹⁴¹, което е класически подход, що се касае за развиване на меки умения. Тренингът се провежда от двама водещи поне единият, от които следва да има съответен опит във фасилитирането на ролеви разигравания. Конкретно за апробирането на програма, единият от треньорите беше психодрама треньор, сертифициран от Европейската асоциация по Психодрама¹⁴², а неговата цел беше да модерира влизането в роли, дебрифинга и авторефлексията. Освен активностите включени в самия тренинг (малко или повече носещи отпечатъкът на формално научаване), в дизайна бяха използвани елементи от другите два подхода. Първият е взимстван от теорията за Интегративното учене, който включваше прекарване на един час в разговор с колега, където да бъдат обсъдени емоционалните предизвикателства при

¹⁴⁰ <https://www.mon.bg/bg/39> ДООИ (държавните образователни изисквания)

¹⁴¹ Сензитивният тренинг е форма на тренинг, при която целта е хората да осъзнаят в по-голяма степен собствените си нагласи, предразсъдъци и усещания и да станат по – чувствителни към същите в околните. Това се постига с помощта на управлявана груповата динамика и споделянето на преживелищен опит.

¹⁴² The Federation of European Psychodrama Training Organisations (FEPTO)

обгрижването на конкретен пациент, също и стратегии за справяне. Вторият е взаимстван от теорията за Социалното научаване и беше използван като елемент на конкретна групова активност (Модул 2, айсбрейкър 1). В основата на тази активност стои споделяне на различни ситуации, в които е била проявена емпатия и дискусия на видимите реакции на пациента непосредствено след това (тоест каква е била „емоционалната награда“ за проявата на емпатия).

Подробното разпределение на сесиите в двата модула на тренинг програмата, също и кратко описание на активностите използвани в тях, са представени в таблица 1.

Таблица 1

Модул 1 - Емпатия. Обща продължителност 3.5 часа	Продължителност на отделната активност	Използвани активности
Сесия 1. 90 минути Айсбрейкър 1 за замявка към груповия процес. Насочен към това хората да се почувстват комфортно един с друг, да споделят по нещо за себе си. Използват се няколко социограми, като участниците са подреджват по това какъв опит имат в тази професия, от колко време работят в съответната фирма в каква степен смятат, че работата с пациентите ги кара да изпитват същите емоции като тях (тук още не се говори за емпатия) Айсбрейкър 2. Замяване по темата на днешния модул и стартиране процеса на научаване с въпроса – „Какво е емпатия и по какво можем да познаем че се случва?“ Работа по двойки. Работа в две малки групи (по 8 участника) Дискусия на въпроса „Кои са най – емоционално изчерпващите елементи на моята работа?“ Презентация на темата емпатия.„Формално научаване: даване на четирите елемента на емпатията: възприемане; осъзнаване; преживяване; изразяване. Разлики между когнитивна и афективна емпатия. Поставяне на акцент върху ролята на емпатията при работа с пациенти и даване на примери за прегаряне причинено от емпатията. Работа по двойки Как да демонстрираме емпатия Дискутиране и записване на най- адекватните реакции. Споделяне с групата. „Дневник по научаване“ – техника за авторефлексия	5 мин. 8 – 10 мин. 20 мин. 30 мин. 20 мин. 5 мин.	Социограми Презентация, Работа по двойки Модериране на групов дискусия в две групи Групово споделяне Авторефлексия
Кафе пауза	20 мин.	
Сесия 2. 100 мин. Замявка за ролева игра. Участниците са помолени да станат и да изразяват определена емоция, първо назована от фасилитатора, а след това и от някой от тях. Първа ролева игра. Ролевата игра илюстрира взаимодействие между пациент и болногледач, пациентът не изпитва физическо	5 мин. 80 мин.	Ролева замявка Ролево разиграване Споделяне през ролята Споделяне през личното Авторефлексия

страдание, но е емоционално разстроен. Въпреки че вижда липсата на физическа основа за оплакването, болногледачът трябва да намери начин да изрази емпатия към психичния дискомфорт на пациента. Активността се разиграва първо от една двойка пред цялата група. Единият участник е в ролята на пациент, другият на болногледач. После ролите се разменят. След даването на обратна връзка и споделяне на преживяването на участниците през перспективата на съответната роля, всички останали участници едновременно разиграват ситуацията с партньор по научаване. Накрая на сесията се прави общо споделяне като вече се излезе от ролята и се гледа през личната гледна точка на всеки участник. „Дневник по научаване“ и авторефлексия На участниците се поставя задача в седмицата до втория обучителен модул да си организират среща с човек, с когото са били в разиграването и да осъдят най – трудния си случай в кариерата с него (интегративно учене).	5 мин.	
--	--------	--

Модул 2 Управление на конфликти и изглаждане на противоречия. Обща продължителност 3.5 часа	Продължителност на всяка активност	Използвани активности
Сесия 1 продължителност 90 минути Айсбрейкър 1 Загрявка към груповия процес със споделяне от всеки участник на ситуация, в която е успял да практикува емпатия с пациент през изминалата седмица. Отделя се внимание на реакцията на пациента като вид награда за проявената емпатия (елемент на социално учене). Айсбрейкър 2. Загрявка към темата. История за довършване. На участниците се дава кратка история, която всеки индивидуално да довърши. При споделянето се очертава как различните хора имат различен прочит на текста и при едни ситуацията води към конфликт, а при други не. Работа в две групи (по 8 участника всяка) Въпрос за дискусия „Кои са най-честите поводи за конфликт с пациента?“ Записване на отговори и представяне пред цялата група. Презентация по темата поводи за конфликт и начини за овладяването му. Представяне на естествените реакции в конфликт и даване на примери как да се овладяват. Работа по двойки: какъв е моят аварийен режим, или кога ми е трудно да се контролирам. Дискусия и споделяне „Дневник по научаване“ – техника за авто- рефлексия	10 мин 10 мин. 20 мин. 40 мин. 5 мин. 5 мин.	Айсбрейкъри Модериране на дискусия в две групи. Работа по двойки Презентация Техника за авто рефлексия
Кафе пауза	20 мин.	
Сесия 2 100 мин. Дискусия по двойки на темата кой е моят начин да говоря с пациента когато той провокира конфликт. Техники за деескалация – презентация и демонстриране на техниките. Подбрани са 3 техники, които са чисто поведенчески и могат да бъдат усвоени в рамките на няколко опита. Загрявка към ролева игра. Ходене с различно темпо и походка в зависимост от вътрешното емоционално състояние.	10 мин 20 мин. 3 мин.	Работа по двойки Загрявка към ролево разиграване Презентация и демонстрация на техники за деескалация.

Анализ на резултатите от апробирането на тренинг програмата.

След изработване на представения тренинг дизайн, в края на 2017г беше проведена и самата апробация на тренинг програмата. Методологията включваше няколко етапа, които да гарантират ефективността на инициативата, също и точност при измерване на резултатите.

В самото апробиране бяха включени общо 62 участника – всичките жени, активно работещи в сферата на дългосрочни грижи в извънболнични условия- в домовете на самите пациенти.

Понеже при провеждането на подобни тренинг програми основният скептицизъм идва от съмнения (често основателни) за ефективността в посока прилагане на съответните умения, а не просто на тяхното научаване, още в предварителният етап беше обърнато особено внимание на методите, с които да се измери ефективността на програмата. За целта бяха създадени оценъчни карти, които да се попълват от потребителите на услугата (пациентите). Това, че в случая пациентите оценяват болногледачите, по наблюдаеми критерии, е доста по - надежден начин да се проследи промяна на поведението, от колкото да се използват анкети или тестове за самооценка. Тя в най - добрия случай може да отрази перцепция на болногледача, затова дали той прилага тези поведения, но това може да бъде и далеч от реалната степен, в която наученото намира своя поведенчески израз при директен контакт с пациента. Отделно, за да се гарантира валидността на оценъчните карти, те бяха подложени на два рунда на валидация (фисибилити¹⁴⁴). Първият с експерти: психолози, социални работници, медицински сестри, лекари. Вторият - с потребители на услугата (пациенти) и техни близки. (приложение 1)

Измерването с оценъчните карти се осъществи 2 седмици преди провеждането на тренинг програмата, също и 2 седмици след нейното приключване. Целта беше чрез сравнението на резултатите от двете измервания да се даде цифрово изражение на степента, в която болногледачите практикуват двете таргетирани умения при контакт с пациента и така да се засече наличието или отсъствието на поведенческа промяна преди и след обучението.

За да са повиши валидността на измерените резултати и за да се следва научно обоснован експериментален дизайн, преди провеждане

¹⁴⁴ От англ. Feasibility /fi:zi'biliti/, означава оценка на приложимостта.

на обучителната програма участниците бяха разделени в две групи чрез използване на рандомизация¹⁴⁵. Едната от групите, която ще наричам „тестова“ беше съставена от 32 участника, а другата, която ще наричам „контролна“ беше съставена от 30 участника. Участниците в тези групи бяха оценени два пъти през период от 35 дни, като първият е преди **тестовата** група да премине модулите на интерактивния тренинг, вторият след като вече го е преминала. Контролната група не преминава през тренинга. За да се избегне „замърсяването“ при попълване на оценъчните карти, към пациентите се комуникира, че целта на тези „формуляри“ (оценъчните карти) е да измерват какво е качеството на предлаганата здравна услуга и това е нова практика въведена от фирмата. Никаква информация във връзка с това, че болногледачите ще преминат или са преминали обучения, насочени към подобряване на аспекти от тяхната емоционална интелигентност не беше споделена. Това, разбира се е продиктувано от разбирането, че ако тази информация се сподели, пациентите могат да дадат отговори повлияни от феномени като социална желателност, плацебо и д.р.

След попълването на оценъчните карти преди и след обучението, данните от тях бяха обработени на SPSS, като беше изчислена разликата в степента на практикуваните Емпатия и Управление на конфликти и изглаждане на противоречия, преди и след преминаването на обучението за тестовата и за същият период (но без да преминават обучение) за контролната групи.

От теста на Wilcoxon се установи, че при тестовата група промяната е статистически значима по всички показатели, а при контролната група промяната не е статистически значима (Приложение 2).

За да се получи цялостна оценка от проведеното обучение бяха изяснени следните и анализирани възможни ефекти: Брутен ефект; ефект на „Мъртвото тегло“ и накрая Нетен ефект.

Брутен ефект. За установяването на брутния ефект бяха използвани резултатите от скор картите на лицата, които са преминали обучението (тестова група). Бяха сравнени оценките, които те са получили от пациентите преди обучението и повторно след като са го преминали.

¹⁴⁵ Рандомизацията или случайно разпределение на участниците в двете групи беше извършена с помощта на специален софтуер наречен "randomizer". При въвеждане на данните в него беше зададена опцията за сравнимост между двете групи и за постигане на баланс по определени социо-демографски данни, включително и професионален опит.

Ефектът на „мъртвото тегло“ (deadweight loss - DW) беше измерен на база резултатите от оценъчните карти на лица от т.нар. контролна група, които не са били включени в обученията, но продължават да работят като болногледачи. Идеята на измерването на „мъртвото тегло“ се изразява в отчитането на степента, в която странични фактори може да са повлияли за промяна и да са довели до проява на поведението, асоциирани с емпатия и управление на конфликти. Примерно, ако в същият период фирмата работодател, е въвела нова бонусна система за служителите си, то тази промяна може да насърчи всички болногледачи да се държат по-търпеливо и по-позитивно с пациентите и това ще се изрази в по-често практикуване на управление на конфликти и емпатия, но тази промяна няма да се дължи на тренинг програмата.

След като бяха направени оценките на посочените по-горе ефекти беше възможно да се изчисли и чистият или н.нар Нетен ефект.

Нетният ефект представлява най - важната доказателствена част от измерването на поведенческата промяна, която е следствие само от проведената тренинг програма. Той беше изчислен като от Брутният ефект беше извадено мъртвото тегло. За получената цифрова стойност може да се твърди, че тя е изражение на ефективността на апробираната тренинг програма.

От направеното изследване са получени следните резултати: Общо за всички 12 въпроса, обхващащи двете меки умения, средната оценка за контролната група при първото замерване е 2.06, а при второто замерване е 2.10. При контролната група първото замерване е 2.16, а четиринадесет дни след преминаване на обучението е 3.97. Получените резултати показват, че при лицата, преминали обучението проявата на тези умения и съответно практикуването на емпатия и управление на конфликти се е увеличило значително (2.16 before - 3.97 after), докато при контролната група се е запазило почти непроменено (2.06 before - 2.10 after). Изчисленият Брутен ефект от обучението е 1.85, ефектът на „мъртвото тегло“ е 0.04, а Нетният ефект е 1.81.

Интересни са и резултатите получени при оценката на нетния ефект на двете компетенции разгледани по отделно.

Осредненият резултат от шестте въпроса, които мерят поведенческите прояви на компетенцията „Управление на конфликтите“, при контролната група със стойност от 2.10, в началото на изследването и със стойност от 2.12 при второто измерване. При тестовата група в началото на изследването (преди да преминат

обучението) осредненият резултат е 2.16, а след като го е преминала 3.93. Брутният ефект от последвалото обучение е 1.78, нетният ефект е 1.75, а ефектът на „мъртвото тегло“ е 0.02.

За въпросите свързани с компетенцията „Емпатия“, при контролната група – средната оценка при първото замерване е 2.01, а при второто 2.07. При тестовата група преди обучението, оценката е 2.08, а след обучение е 4.02. Брутният ефект от обучението е 1.93, нетният ефект е 1.87, а ефектът на „мъртвото тегло“ е 0.06..

Получените резултати са представени в таблица 1.

Въпроси	Контролна група (без обучение)			Тестова група (преминали обучение)			Нетен ефект
	Средна преди	Средна след	Мъртво тегло	Средна преди	Средна след	Брутен ефект	
Общо	2.06	2.10	0.04	2.12	3.97	1.85	1.81
Управление на конфликти	2.10	2.12	0.02	2.16	3.93	1.78	1.75
Емпатия	2.01	2.07	0.06	2.08	4.02	1.93	1.87



Дискусия

Погледнато чисто статистически, на база на анализ на данните от оценъчните карти, може спокойно да се твърди, че обучението е дало значим ефект върху таргетираните компетенции, а именно: Емпатия и Управление на конфликти и изглаждане на противоречия. Измереният Нетен ефект изразява степента, в която болногледачите преминали обучението са повишили практикуването на поведенията свързани с тези компетенции в ежедневиия си контакт с пациентите. Липсата на съществена промяна в поведенията практикувани от контролната група е още едно доказателство в тази посока. Въпреки това дали тези данни отговарят на въпросите за ефективността на подобен род тренинги? По мое мнение и „да“ и „не“. Да, защото целият подход, приложен при събиране и измерване на данните, както и дизайнът на апробацията, се базира на утвърдени научни практики за провеждане на поведенчески изследвания. В този ред на мисли и формата на оценката, която избягва самооценка и разчита на наблюдение на конкретни поведения и наличието на контролна група, са елементи, които допринасят за валидността на измерения резултат. Практиката ми показва, че в повечето организационни инициативи, провеждани в реални бизнес структури, това да се остави контролна група, която не преминава обучението или пък да се мери напредък базиран изцяло на поведения наблюдавани от потребителя на услугата (в случая пациенти), е „люкс“, който трудно може да се договори. От друга страна един от недостатъците на този вид измерване е, че то показва единствено и само, какъв е ефекта от тренинга за времевия прозорец от две седмици след провеждането му. А дали това е достатъчно? Със сигурност тук трябва да отговорим „не“. Такъв вид инициативи ще бъдат истински ефективни когато дават дълготраен ефект върху проявата на развиваните компетенции. По отношение на този въпрос, за сега все още няма достатъчно данни и явно предстои да се положат допълнителни усилия и в тази посока. Така или иначе, посланието към авторите работещи по темата, а също и към бизнеса, който търси добри практики за да развива емоционалната интелигентност на служителите си е, че дори отделна методология да дава бърз ефект, при всички положения трябва да се мисли в посока продължаване на процеса по научаване. В противен случай тези умения, вместо да се превърнат в поведенчески навици, може да се „загубят“ в рутината на ежедневните работни задачи.

Заклучение

Дали въпреки всички публикувани книги, изписани статии, хилядите публикации, създадените модели и психометрични инструменти, все още има какво да се каже по темата емоционална интелигентност? Със сигурност, дори и четвърт век след зараждането на концепцията, все още има празнини, които да бъдат запълнени, бели страници, които да бъдат изписани.

Макар самата теоретична основа на конструкта да изглежда масивна, задълбочена и изчерпателна, във въздуха все още висят въпроси за нейната приложимост и начините, по които съвременните организации могат да се възползват от нея. В тази връзка, въпросът за това как се развива ЕИ, е по-актуален от всякога.

Големите очаквания от концепцията нерядко провокират различни автори да дадат „твърде смелите обещания“ в посока ефективност на методологиите, която представят. Тук е моментът хората, които споделяме интерес към тази концепция, да се погледнем в очите и да се кажем, че всичките тези обещания, следва да бъдат придружени и от силна доказателствена част. В противен случай, те само девалвират концепцията за ЕИ и я правят да звучи като мода, като социален тренд, а не като сериозна научна парадигма. За да се постигне това е нужно експертите от научната, академичната и консултантските общности да си сътрудничим в по - голяма степен по посока създаване и валидиране на методологии, които да отговорят на нуждите на съвременните организации.

Приложения

Приложение 1 Оценъчна карта

Анкета

Целта на тази анкета е да проследим качеството на услугата, която предлагаме като компания.

Отговорите от нея няма да се отразят пряко или косвено на заплащането на болногледачката, нито ще бъдат обсъждани с нея. Целта е Ние, като компания, загрижена за качеството на услугата, която предлагаме, да получим информация за нашите служители, за да можем да полагаме целенасочени усилия за тяхното обучение и развитие.

Благодарим предварително за положените усилия!

Моля оценете следващите 12 твърдения като използвате следната скала:

- 1 – не го прави
- 2 – понякога, но рядко го прави
- 3 – в половината случаи го прави, в другата половина не го прави
- 4 – по-често го прави
- 5 – винаги го прави

Моля прочетете описаните ситуации и отговорете като използвате описаната скала от 1 до 5	(от 1 до 5 точки)				
	не го прави	рядко го прави	в половината случай го прави	по-често го прави	винаги го прави
	1	2	3	4	5
1. <u>Ситуация:</u> Обгрижваният е изнервен / тревожен и повишава тон, а болногледачката отговаря спокойно и уравновесено.					
2. <u>Ситуация:</u> При противоречие между обгрижваното лице и болногледачката тя отстъпва и изчаква известно време преди да повдигне същата тема отново.					
3. <u>Ситуация:</u> Когато трябва да съобщи информация, която може да раздразни обгрижваното лице, болногледачката внимателно подбира думите си.					
4. <u>Ситуация:</u> След „размяна“ на реплики с обгрижваното лице, болногледачката не показва с нищо, че е засегната или сърдита. Тя продължава да е любезна и подкрепяща сякаш нищо не се е случило.					
5. <u>Ситуация:</u> Обгрижваното лице и/или негови близки споделят с болногледачката мнение, че има дейности, които тя не е извършила на нужното ниво. През това време тя изслушва, не прекъсва, отговаря чак след като разговорът е приключил.					
6. <u>Ситуация:</u> Болногледачката успява по „мек“ начин, без повишаване на тон да накара обгрижваното лице да спазва правила и процедури които са неприятни за него.					
	(от 1 до 5 точки)				
	не го прави	рядко го прави	в половината случай го прави	по-често го прави	винаги го прави
	1	2	3	4	5
7. Ситуация: Болногледачката проявява искрена и неподправена загриженост към страданието на обгрижваното лице, като задава въпроси и активно търси информация за състоянието му от него.					
8. Ситуация: Болногледачката изразява емоция, съответна на емоцията, изразявана от обгрижваното лице.					
9. Ситуация: Болногледачката говори по начин, с който показва, че разбира болката, страданието, несподобите на обгрижваното лице.					
10. Ситуация: Обгрижваното лице изпитва физическа или психическа болка, но не говори за нея, въпреки това болногледачката разпознава това страдание.					
11. Ситуация: Въпреки че не е била в подобна ситуация, болногледачката показва, че напълно разбира и съпребива болката/ страданието на обгрижваното лице.					
12. Ситуация: Обгрижваното лице споделя свои мисли или чувства, а болногледачката показва пълно разбиране и оказва психологична подкрепа.					

Приложение 2 Wilcoxon тест

Test Statistics ^a												
1. След: Обриваният е изнервен/тревожен и повишава тон, а болногледната отговаря спокойно и уравновесено. - 1. Предик: Обриваният е по вдигне същата изнервен/тревожен и повишава тон, а болногледната отговаря спокойно и уравновесено.	2. След: При противоречие между обриваното лице и болногледната	3. След: Когато трябва да събщи информация която може да раздразни обриваното лице, че е болногледната	4. След: След "размяна" на реплики с обриваното лице, болногледната не показва с нищо, че е засената или сърдита. - 4. Предик: След "размяна" на реплики с обриваното лице, болногледната не показва с нищо, че е засената или сърдита.	5. След: Обриваното лице и/или негов близки споделят с болногледната мнение, че има дейности които тя не е извършила на нужното ниво. - 5. Предик: Обриваното лице и/или негов близки споделят с болногледната мнение, че има дейности които тя не е извършила на нужното ниво.	6. След: Болногледната успява по "мек" начин, без повишаване на тон да накара обриваното лице да спазва правилата и процедури	7. След: Болногледната проявява искрена и неподправена загриженост към страданията на обриваното лице, като задава въпроси и активно	8. След: Болногледната изразява емоция, съответна на страданията на обриваното лице. - 8. Предик: Болногледната изразява емоция, съответна на страданията на обриваното лице.	9. След: Болногледната говори по начин, който показва, че разбира болката, но не показва че напълно разбира болката/страданията	10. След: Обриваното лице изпитва физическа или психическа болка, но не говори за това - въпреки това и стремежила болката/страданията	11. След: Въпреки, че не е била в подобна ситуация болногледната показва че напълно разбира и стремежила болката/страданията	12. След: Обриваното лице споделя свои мисли или чувства, а болногледната оказва психологическа подкрепа	
Зид група												
тестова група	-4.87 ^a	-4.837 ^b	-4.939 ^b	-4.794 ^b	-4.945 ^b	-4.823 ^b	-4.720 ^b	-5.055 ^b	-5.017 ^b	-4.846 ^b	-5.011 ^b	-4.916 ^b
преминали (без обучение)	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
Контролна група (без обучение)	-927 ^c	-1.380 ^b	-404 ^c	-538 ^c	-346 ^b	-808 ^b	-758 ^b	-447 ^c	-346 ^b	-266 ^b	-390 ^b	-473 ^b
Asymp. Sig. (2-tailed)	0.354	0.167	0.686	0.591	0.729	0.419	0.449	0.655	0.729	0.790	0.696	0.636

a. Wilcoxon Signed Ranks Test

Based on negative ranks.

Based on positive ranks.

Библиография

- М. Паунов, Емоции, организационно поведение и човешки ресурси. Авангард, 2006
- Т. Вазова, и Я. Димитров (2017) сборник Социални Услуги за възрастни хора в зависимост, стр. 204, ISBN 987-678-619-190-077-0
- Bandura, A. (1971) Social Learning Theory, General Learning Press, NY
- Bar-On, R. (1997). The Emotional Quotient Inventory (EQ-i): a test of emotional intelligence. Toronto: Multi-Health Systems
- Bar-On, R. The Bar-On Model of Emotional-Social Intelligence (ESI) 2006 Psicothema, 18, supl., 13-25.
- Bashu A., Mermilod, M. (2011), Emotional Intelligence and Social-Emotional Learning: An Overview, sychology Research, September 2011, Vol. 1, No. 3, 182-185, ISSN 2159-5542
- Beldoch, M. (1964), Sensitivity to expression of emotional meaning in three modes of communication, in J. R. Davitz et al., The Communication of Emotional Meaning, McGraw-Hill, pp. 31–42
- Boyatzis R., , Thiel, K., , Rochford, K., Black A., (2017), Emotional and Social Intelligence Competencies of Incident Team Commanders Fighting Wildfires. The Journal of Applied Behavioral Science 2017, Vol. 53(4) 498 – 516, DOI: 10.1177/0021886317731575
- Christie, A., Jordan, P. J., Troth, A. C., and Lawrence, S., 2007. Testing the Link between Emotional Intelligence and Motivation. Journal of Management and Organization, 13(3): 212 – 226.
- Curci, A., Lanchiano, T., Soleti, E.(2014), Emotions in the classroom: the role of teachers' emotional intelligence ability in predicting students' achievement. Americah Journal of Psychology ;127(4):431-45, DOI: 10.5406/amerjpsyc.127.4.0431
- Davitz J. R. et al., The Communication of Emotional Meaning, McGraw-Hill, pp. 31–42
- Delewich, V. & Higgs, M. 2004(1) “Can Emotional Intelligence be developed?” International Journal of Human Resource Management (15) 1 pp. 98 - 108
- Delewich, V. & Higgs, M. 2004 (2), “Liedership dimensions questionnaire: organization context, leader performance, & follower commitment, Henley Working Paper Research Note, Henley On - Times , UK Henlay management College
- Dulewicz, V. & Higgs, M. (2007) Can Emotional Intelligence be developed? Pages 95-111 | Published online: 17 Feb 2007 <https://doi.org/10.1080/0958519032000157366>
- Evered, R. and Selman, J. (1989). “Coaching and the art of management”. Organizational Dynamics, 18, 2, 16-32.
- Freshwater D., Stickley T., The heart of the art: emotional intelligence in nurse education. Nurs Inq. 2004 Jun;11(2):91-8. DOI: 10.1111/j.1440-1800.2004.00198

- George M (2000). Emotions and leadership: The role of emotional intelligence. *Human Relations* 53; 1027-1055
- Goleman, D. (1995). *Emotional intelligence*. New York: Bantam Books
- Goleman, D. (1998). *Working with emotional intelligence*. New York: Bantam Books
- Higgs, M. and Dulewicz, V. (1999) *Emotional Intelligence Questionnaire: user guide*, Windsor, UK. NFER-Nelson
- Hojat, M., Mangione, S., Nasca, J. T., Rattner, S., Erdmann, J., Gonnella, J. & Mage, M. (2004), An empirical study of decline in empathy in medical school, *Blackwell Publishing Ltd MEDICAL EDUCATION* 2004; 38 : 934–941
- Lave, E. & Wenger, E., (1991) *Situated Learning –Legitimate Peripheral Participation*, Cambridge University Press ISBN 0 521 42374 0
- Kalpana, S. (2013), Emotional intelligence and organizational effectiveness, *Industrial Psychiatry Journal*, 2013 Jul-Dec; 22(2): 97–99 DOI 10.41003/0972-6748.132912
- Nunes , R. (2003) *Working With Emotional Intelligence – book review* New York
- Petreides, K & Furnham, A (2001) Trait Emotional Intelligence: Psychometric Investigation with Reference to Established Trait Taxonomies *European Journal of Personality*, DOI: 10.1002/per.4016
- Petrides, K. & Furnham, A. (2005). *User manual of the Trait Emotional Intelligence Questionnaire (TEIQue)*. Institute of Education, University of London.
- Petrides K., Pita R. & Kokkinaki F., 2007 The location of trait emotional intelligence in personality factor space. *Br J Psychol.* 2007;98:273–89.
- Reilly, A., (2003) Exploring the Link between Emotional Intelligence and Cross-Cultural Leadership Effectiveness. *Journal of International Business and Cultural Studies*.1-13
- Rosete D and Ciarrochi (2005). A critical evaluation of the role of emotional intelligence in leadership effectiveness. acceptandchange.com
- Salovey, P. & Mayer ,J.D. *Emotional Intelligence* 1996 New York : Bantam Books
- Samira, R. (2018), Empathy and Burnout in Medicine—Acknowledging Risks and Opportunities, *Journal of General Internal Medicine* volume 33, pages991–993
- Shaban, Md., Yavad, R. (2018), Impact of Emotional Intelligence on Sales Performance. *Journal of Business and Management* , e-ISSN: 2278-487X, Volume 20, Issue 4. Ver.IV, PP 08-13
- Sinclair, S., Norris, J., Chocinov, H., McConnell, S., *Compassion: A scoping review of the healthcare literature*, *Palliative Care* 15 (6):1-16 · January 2016, DOI: 10.1186/s12904-016-0080-0

д-р Соня Георгиева



Д-р Соня Георгиева е икономист по образование. Притежава над 15-годишен опит в областта на финансите и образованието в публичния и частния сектор. През 2016 г. придобива образователна и научна степен „Доктор“ по научната специалност „Финанси, парично обращение, кредит и застраховка“. Редовен асистент е в секция „Макроикономика“ на Института за икономически изследвания при Българската академия на науките. Изследва проблемите, свързани с оценяване на фискалната политика в България и страните от Централна и Източна Европа. Води лекционни курсове по дисциплините "Финансово-контролни системи и институции", "Основи на финансовия контрол", "Застраховане и презастраховане" и "Публична администрация за защита на населението" към Висшето училище по агробизнес и развитие на регионите – Пловдив и Висшето строително училище "Любен Каравелов" – София. Автор е на голям брой статии в реферирани и индексирани научни списания и на доклади, изнесени по време на национални и международни конференции. От 2018 г. е част от редакционната колегия на американското списание "International Journal of Economics, Finance, and Management Sciences (IJEFM)". Член е на Съюза на учените в България. Владее английски и руски език.

ТРАНСМИСИОННИ МЕХАНИЗМИ ЗА ПРЕНАСЯНЕ НА КРИЗИСНИ ВЛИЯНИЯ ВЪРХУ БЪЛГАРСКИЯ КАПИТАЛОВ ПАЗАР

ас. д-р Соня Георгиева

*Институт за икономически изследвания,
Българска академия на науките*

Резюме

Целта на изследването е да установи конкретните трансмисионни канали за пренасяне на негативните финансови явления от един капиталов пазар в друг. Изследването е насочено към детерминиране на директното влияние върху динамиката на развиващия се български капиталов пазар, представен чрез индекса SOFIX. Установяваме дали съществува синхронност и обусловеност през разглеждания период между динамиката на преките чуждестранни инвестиции (FDI) и нетните чуждестранни активи (NFA) и какво е влиянието им върху динамиката на борсовия индекс. С помощта на приложената иконометрична методология, базирана на VAR моделите, можем да измерим директното влияние на изследваните макроикономически величини върху стойностите на българския борсов индекс, чрез статистическата ѝ значимост и тегло в регресионното уравнение на дадена променлива.

Резултатите относно влиянието върху фондовия пазар от преките чуждестранни инвестиции (FDI) и нетните финансови активи (NFA) в България, в качеството им на предполагаеми канали за разпространение на кризисни явления между развитите и развиващите се страни, сочат, че нетните чуждестранни активи (NFA) са съществен механизъм за пренасяне на финансовата зараза от развитите капиталови пазари към развиващите се, към които принадлежи и българският. Получените емпирични резултати показват, че съществува синхронност между динамиките на нетните чуждестранни активи (NFA) и преките чуждестранни инвестиции (FDI), но тя не води до влияние върху капиталовия пазар, тъй като по-голямата част от

българските дружества не са листвани на фондовата борса (не са публично търгувани) и съответно по-голямата част от инвестициите са насочени към реалния сектор. От което следва, че другият канал за предаване на заразата е реалният сектор на икономиката. Констатациите от изследването от своя страна повдигат редица актуални въпроси в областта на финансовата система относно по-доброто адаптиране на капиталовия пазар към вътрешни и външни шокове и формиране на вътрешна устойчивост.

Ключови думи: „Spillover“ ефект, преки чуждестранни инвестиции, нетни чуждестранни активи, български капиталов пазар

TRANSMISSION MECHANISMS FOR TRANSFERRING CRISIS INFLUENCES ON THE BULGARIAN CAPITAL MARKET

Sonya Georgieva, PhD

Summary

The purpose of the study is to identify the specific transmission channels for the transfer of negative financial phenomena from one capital market to another. The study is aimed at determining the direct influence on the dynamics of the developing Bulgarian capital market, represented by the SOFIX index. Whether there is synchronicity and conditionality over the period considered between the dynamics of foreign direct investment (FDI) and net foreign assets (NFA) and what their impact on the dynamics of the stock index is has been determined. Using the applied econometric methodology, based on VAR models, we can measure the direct influence of the studied macroeconomic variables on the values of the Bulgarian stock index, by its statistical significance and weight in the regression equation of a variable.

The results concerning the impact on the stock market of foreign direct investment (FDI) and net financial assets (NFA) in Bulgaria, as supposed channels for the spread of crises between developed and developing countries indicate that the net foreign assets (NFA) are an essential mechanism for transferring the financial contagion from the developed capital markets to the developing ones, to which the Bulgarian belongs. The empirical results obtained show that there is a synchrony between the dynamics of net foreign assets (NFA) and foreign direct investment (FDI), but it does not affect the capital market since most of the Bulgarian companies are not listed on the stock exchange (not publicly traded) and, accordingly, the majority of investments are directed to the real sector. It ensues that the other transmission channel is the real sector of the economy. The findings of the study raise a number of topical questions in the area of the financial system regarding the better adaptation of the capital market to internal and external shocks and the formation of internal sustainability.

Keywords: Spillover effect, foreign direct investment, net foreign assets, Bulgarian capital market

ТРАНСМИСИОННИ МЕХАНИЗМИ ЗА ПРЕНАСЯНЕ НА КРИЗИСНИ ВЛИЯНИЯ ВЪРХУ БЪЛГАРСКИЯ КАПИТАЛОВ ПАЗАР

ас. д-р Соня Георгиева

Увод

През последните десетилетия взаимосвързаността между финансовите пазари се е увеличила значително поради нарастващата интеграция и процеса на глобализация. Въпреки това, освен тяхното положително въздействие върху икономическото развитие, засилването на тези връзки е направило пазарите по-склонни към шокове, идващи от други пазари. Предаването на шокове между страните се засилва още повече по време на финансови кризи, засягащи в различна степен финансовите пазари. Много често финансовите кризи индуцират рязко увеличение на променливостта на възвръщаемостта на фондовите пазари, което бързо се разпростира между пазарите (Yilmaz, K.(2010)). Ето защо, за да се определи степента на пазарната взаимосвързаност и нейната неустойчивост спрямо пазарни шокове, е полезно да се проучи механизма на предаване на променливост. Освен това е интересно да се разгледа развитието на „spillover“ ефектите на възвръщаемостта и на променливостта по време на периоди, наситени с много икономически сътресения и финансова нестабилност, различни видове интервенции, извършени от националните правителства и централните банки и значителни колебания в доверието и несигурността на пазара. Изучаването на проявленията на „spillover“ ефектите и развитието на взаимовръзките между фондовите пазари представлява интерес за инвеститорите от гледна точка на възможностите за диверсифициране на портфейла. Налице е значителна като обем емпиричната литература, която потвърждава, че пазарната променливост демонстрира асиметрично поведение спрямо знака на шоковете при възвръщаемостта. Ето защо можем да очакваме като резултат „spillover“ ефекти, дължащи се на положителни и отрицателни шокове.

Преглед на литературата

Някои от най-влиятелните изследвания на тази тема са посветени на „spillover“ ефекта при възвръщаемостта и променливостта в големите развиващи се пазари на Централна и Източна Европа. В свое проучване Scheicher (Scheicher 2001) разглежда интеграцията на регионалните и глобалните фондови пазари от гледна точка на шоковете във възвръщаемостта и променливостта за капиталовите пазари на Унгария, Полша и Чехия с щатския индекс S&P 500¹⁴⁶, използвайки M-GARCH модел. Използвани са дневните стойности на единични акции за периода 1995-1997 г. Резултатите показват, че тези три развиващи се пазара са интегрирани с глобалните пазари само от гледна точка на възвръщаемостта. В частност, днешните възвръщаемости на чешкия индекс са били повлияни от вчерашните ценови промени, докато възвръщаемостта в Унгария е била повлияна от промените в световния пазар. Резултатите от прилагането на M-GARCH моделите сочат, че регионалните влияния обясняват променливостта на пазарите. Шоковете от Чехия към Полша и от Унгария към Чехия са значителни, което предполага, че от някои източноевропейски борсови пазари към други съществуват регионални „spillover“ ефекти. Сътресения от променливостта в глобалния индекс не са предадени на Унгария, Полша или Чехия, следователно, международната променливост на възвръщаемостта не е оказала влияние върху нестабилността на ценовите промени за тези три развиващи се източноевропейски пазара.

Изследвайки връзките между развиващите се борсови пазари на Централна и Източна Европа, представени от Полша и Унгария, и развитите пазари на Германия и САЩ някои автори (Li, H., Majerowska, E., (2008)) използват VAR и BEKK-GARCH модели. Те правят анализ на дневните наблюдения на борсовите индекси за период от 1 януари 1998 г. до 30 декември 2005 г., за да проучат „spillover“ ефектите на възвръщаемостта и променливостта между тези пазари. Те откриват едностранен „spillover“ ефект от американския индекс S&P 500 към борсовите индекси на Варшава, Будапеща и Франкфурт. Също така откриват едностранен „spillover“ ефект при възвръщаемостта германския капиталов пазар към капиталовия пазар

¹⁴⁶Индексът S&P 500 или Standard & Poor's 500 е американски борсов индекс, базиран на free-float пазарната капитализация на 500 големи компании, притежаващи обикновени акции, листвани на Нюйоркската фондова борса (New York Stock Exchange- NYSE) или Автоматизирани котировки на Националната асоциация на дилърите по ценни книжа (National Association of Securities Dealers Automated Quotation-NASDAQ). Той е един от най-често използваните капиталови индекси и мнозина го разглеждат като индекса, който най-добре представя състоянието на американския фондов пазар и е показател за развитието на икономиката на САЩ.

на Унгария, както и от унгарския капиталов пазар към капиталовия пазар на Полша. Двупосочен „spillover“ ефект при възвръщаемостта е открит между германския и унгарския капиталови пазари. Еднопосочен „spillover“ ефект при променливостта е открит от борсовите индекси на Германия и САЩ към борсовите индекси на Унгария и Полша. Също така доказват наличието на двупосочен „spillover“ ефект при променливостта между капиталовите пазари на Германия и САЩ и между капиталовите пазари на Унгария и Полша. Авторите заключават, че двата развиващи се пазара се намират в силни връзки с развитите пазари на Германия и САЩ от гледна точка на „spillover“ ефектите при възвръщаемостта и променливостта, както и двата развиващи се пазара са свързани един с друг, въпреки че посоките на „spillover“ ефектите се различават при променливостта и при възвръщаемостта.

Използвайки 5-минутни високочестотни данни, Egert, B., Kocenda, E., (2007) изследват взаимозависимостите между развиващите се пазари от Централна и Източна Европа (Чехия, Полша и Унгария) и развитите пазари от Западна Европа (Германия, Великобритания и Франция) за период от юни 2003 г. до февруари 2005 г. Резултатите доказват наличието на „spillover“ ефекти при възвръщаемостта между пазарите от ЦИЕ, между пазарите от Западна Европа, както и от пазарите от Западна Европа към пазарите от ЦИЕ. По отношение на „spillover“ ефекти при променливостта, такива се наблюдават както между пазарите от ЦИЕ, така и между пазарите от Западна Европа. Освен това този ефект се наблюдава от полския и унгарския пазари към пазарите на Германия и Великобритания.

Според Masih, R., Masih, A.M.M., (2004) интензивността на „spillover“ ефекти се засилва по време на кризи, което е в съответствие с аргумента, че интеграцията между пазарите се увеличава по време на криза в резултат на ефекта на „заразата“. Forbes, K., Rigobon, R. (2002) определят „заразата“ като значително увеличаване на междупазарните връзки. От това следва, че съществува зараза между пазарите, ако междупазарните връзки се увеличат значително след шок. Обаче, ако тези връзки съществуват непрекъснато (преди и след шок), това означава, че зараза няма, а само взаимозависимост. Както отбелязват Forbes, K., Rigobon, R. (2002), има различни видове междупазарни връзки като корелация между възвръщаемостта на активите, междупазарни корелационни коефициенти или предаване на шокове или променливост.

Syllignakis, M., Kouretas, G., (2011) изследват корелациите при възвръщаемостта между развиващите се пазари от Централна и Източна Европа (ЦИЕ) и САЩ, Германия и Русия по време на финансови кризи. Използвайки DCC GARCH модели, те представят съществени доказателства за съществуването на зараза, главно поради наличието на „стадно поведение“ на финансовите пазари от ЦИЕ. Под „стадно поведение“ се разбира ситуация, при която всички играчи на пазара избират едно и също действие без значение от информацията, с която разполагат. Въпреки това по време на азиатската, руската и технологичната кризи хипотезата за финансовата зараза беше опровергана.

Използвайки подобрени техники за анализ, като „multivariate regime-switching copula model“, Kenourgios, D. et al. (2011) изследват „заразата“ на четири развиващи се и два развити пазара по време на последните пет финансови кризи (азиатската криза, кризата в Русия, технологичната криза (дот-ком балона¹⁴⁷), Бразилската криза и ипотечната криза). Техните емпирични резултати потвърждават явлението ефект на заразата.

В своя разработка Богданова, Б. (2014) изследва фондовите пазари на Русия, САЩ, Германия, Великобритания, Франция и Италия за периода от 01.01.2007 г. до 04.08.2014 г. Използвайки метода на ТВ кохеренцията (метод, основан на трансформацията с вълнички), тя търси отговор на въпроса какво ще се случи със световните финансови пазари в случай, че санкциите, въведени от САЩ и ЕС, доведат до срив на руския фондов пазар. Резултатите, до които достига, са, че фондовите пазари на Германия и Великобритания са изложени на най-голям риск при евентуален срив на руския пазар. В сравнение с тях френският пазар е изложен на значително по-малък риск, въпреки това и при него са открити индикации за заразяване. От друга страна е много малко вероятно, настъпването на криза на руския фондов пазар да доведе до криза на американския и италианския пазари. При тези пазари не са открити признаци на заразяване.

Причини за финансовата зараза могат да бъдат и рационални инвестиционни решения. По време на криза инвеститорите изпитват нужда от повишаване на ликвидността. Calomiris, C. et al. (2012)

¹⁴⁷ Дот-ком балон (на английски: dot-com bubble), известен и като дот-ком бум, Интернет балон и др.е икономически балон от периода 1997 – 2000 г. (с кулминация на 10 март 2000 г., когато индексът NASDAQ за един ден достига стойност 5132,52[2] и затваря на 5048,62), при което борсовите пазари в индустриалните страни регистрират значителен ръст в сектора на Интернет компаниите и свързани области.

доказват, че необходимостта от продажбата на активи играе значителна роля в разпространението на ипотечната криза. Giordano, R. (2013) описва друг източник на зараза с рационален характер, а именно, че чрез дадена криза, която се проявява първоначално само в рамките на една страна, се предоставя нова информация за инвеститорите, въз основа на която те актуализират своята оценка за рисковете, свързани с другите страни.

Разпространението на световната финансова криза от 2008 г. беше бързо и повлия функциониранието и ефективността на финансовите пазари. Започнала в САЩ като криза на ипотечния кредит и с посредническата роля на дериватните финансови инструменти, тя се разрасна в световен мащаб. Счита се, че тя е най-опустошителната криза след Голямата депресия от 1929 г. Според данни от Световната федерация на фондовите борси (World Federation of Exchanges-WFE) капитализацията на световния капиталов пазар е била над 64 млрд. щатски долара и намалява рязко през 2009 г. като достига 49 млрд. щатски долара, това представлява спад от 22%, което е равно на 25% от световния брутен вътрешен продукт за 2009 г. Тази криза, която тръгва от пазара в САЩ, се разпространява изключително бързо и опасно като засяга развитите и развиващите се пазари и реалната икономика в целия свят. Изследване на Bartram, S.; Bodnar, G., (2009) представя широк анализ на ефекта на кризата върху световните капиталови пазари. Фокусирайки се върху цялостното представяне на пазара, общият световен индекс за възвръщаемостта на портфолиото (World market portfolio total return index) непрекъснато намалява от средата на септември 2008 г., докато 30-дневния rolling portfolio of world markets, измерващ нормалната променливост на световните пазари, е нараснал през същия период. Индексите на възвръщаемостта на регионалните пазари също следват подобен модел на поведение, като спадът е по-значителен при развиващите се пазари, отколкото при развитите. Сравнявайки нивото на корелация при възвръщаемостта между предкризисния и кризисния период, авторите установяват увеличение на корелацията в рамките на регионалните пазари. Имайки предвид тези резултати, изследването изтъква внезапните и сравнително неочаквани събития, породени от тази криза и повдига много въпроси сред академици и практики, а именно естеството на връзките между капиталовите пазари и отговора на пазарите при поява на шокове.

Отражението на глобалната финансова криза от 2008 г. на европейските капиталови пазари поставя въпроса за по-ясно

дефиниране на механизмите на нейното разпространение. В този аспект трябва да отбележим нейното ясно и еднозначно отражение върху доходността на капиталовите пазари, независимо дали става дума за развити или за развиващи се. Този процес поставя някои въпроси по отношение на изследване на механизмите на неговото разпространение. На първо място, установяване на взаимовръзките между развитите и развиващите се капиталови пазари. Разграничението развит и развиващ се капиталов пазар предполага ниски нива на корелация на доходностите от тях. Глобалната финансова криза от 2008 г. бе отразена първо на развит капиталов пазар, какъвто е щатският и се пренесе на европейските капиталови пазари и, в частност, на развиващите се сред тях. Според Цветков, Ц. (2012) в България кризисните процеси обхванаха както финансовата сфера, така и реалната икономика. В резултат борсовите индекси загубиха значителна част от стойността си. Според Хубенова-Делисивкова, Т. (2009) основният индекс на Българската фондова борса (БФБ) SOFIX е най-губещият индекс в Източна Европа, изпреварвайки по негативен резултат сръбския BELEX и украинския PFTS, като губи цели 79,71% от своята стойност през годината. Този спад поставя следващия въпрос в процеса на изследване на механизмите на разпространение на кризата от страна на развитите към развиващите се пазари. А именно, въпросът не само за установяване въздействието на кризата, но и за определяне на степента, в която развиващите се пазари я отразяват. Изследването на този аспект би могло да се осъществи чрез анализ на показателите възвръщаемост и променливост, отчитащ влиянието на факторите информационна ефективност и асиметрия, отразяването на които би подпомогнало установяването на влияние, идващо от развитите капиталови пазари. Ако до 2007 г. зависимостта риск-възвръщаемост по отношение на българския капиталов пазар се изразява във висок риск и висока възвръщаемост, то след този период се наблюдава отрицателна възвръщаемост при относително нисък риск, т.е. налице е висока вероятност от загуби. Ганчев, Г. (2008).

В контекста на световната финансова криза от 2008 г. Nikkinen, J. et al. (2012) съобщават за отделяне на балтийските фондови пазари преди кризата и значителна връзка с европейските фондови пазари по време на кризата. Orlowski, L.T. (2012) изучава рисковете от „spillover“ ефектите в щатските и европейските фондови пазари преди и по време на кризата. Неговите резултати показват важни нива на променливост по време на финансови сътресения и значително увеличаване на риска

само в три пазара, а именно: Германия, Унгария и Полша. Kenourgios, D., Samitas, A. (2011) анализират дългосрочните зависимости между балканските развиващи се пазари и различни развити пазари по време на глобалната финансова криза. Техните резултати показват увеличение на зависимостта на фондовите пазари в период на сътресение. Singh, P. et al. 2010) изследват „spillover“ ефектите при възвръщаемостта и променливостта в щатските, европейските и азиатските фондови пазари и намират важно регионално влияние между европейските и азиатските пазари.

Използвайки данните за 30 щатски акции за периода 2007-2011 г. Barunik, J., Vacha, L. (2013) проследяват „spillover“ ефекти при променливостта. Опитите показват наличието на асиметрия при „spillover“ ефектите при променливостта, в резултат на положителните и отрицателните възвръщаемости и заключават, че икономическата ситуация, нейните колебания имат влияние върху променливостта и нейната чувствителност към положителни и отрицателни шокове.

Използвайки BEKK GARCH модели, Horvath, R., Petrovski, D. (2013) изследват пазарната синхронизация (co-movements) между развиващите се пазари от Централна Европа (Чехия, Унгария и Полша) и Югоизточна Европа (Хърватия, Македония и Сърбия) от една страна и развитите пазари от Западна Европа от друга страна за периода от 2006-2011 г. Те откриват, че капиталовите пазари от централно-европейския регион са по-интегрирани с пазарите от Западна Европа, отколкото капиталовите пазари от югоизточно-европейския регион. Корелацията между фондовите пазари на Македония и Сърбия и пазарите от Западна Европа е равна на нула, докато фондовия пазар на Хърватия демонстрира ниска, но положителна степен на интеграция с фондовите пазари от Западна Европа. В заключение авторите обобщават, че неотдавнашната финансова криза не повлиява съществено степента на корелация на изследваните фондови пазари.

Slimane, F., Mehanaoui, M., Kazi, I., (2013) изследват променливостта в пазарното поведение на три европейски фондови пазара, в т.ч. френският, германският и великобританският, чрез анализ на едnodневни „spillover“ ефекти на променливостта между тях по време на срива на фондовите пазари през 2008 г.. Резултатите показват висока степен на свързаност между пазарите през целия период на изследване, която се увеличава през периода на сътресение (криза). Те доказват наличието на „spillover“ ефекти при възвръщаемостта и променливостта за целия изследван период.

Въпреки това резултатите не позволяват да се направи заключение за съществуването на модел на зараза за всички пазари. Увеличението на променливостта по време на кризата по-скоро се обяснява с наличието на взаимозависимости между пазарите. Фокусирайки се върху възвръщаемостта и променливостта на фондовите пазари, те откриват, че германският пазар влияе върху френския и британския пазари, особено по време на кризата.

Обща характеристика на методологията за провеждане на емпиричния анализ чрез прилагане на VAR (Vector Autoregressive Model) модели

Процедура по установяване на единичен корен (unit root) в статистическите редове при използвани променливи

При финансовата иконометрия емпиричните изследвания се базират на анализ на времеви редове от данни. Това позволява, въз основа на получени количествени заключения, да се моделират и тестват иконометрични модели, които характеризират определени финансови зависимости. Съществуват две особености на финансовите процеси, оказващи съществено влияние върху тяхното моделиране, предопределят успешността на този подход, а именно: нестационарност на променливостта и допуснато случайно блуждаене.

Според изследване на Цветков, Ц. (2016), проверката за стационарност изисква тестване за наличие на единичен корен във времевите редове от данни. След процедурата за проверка на единичен корен, се пристъпва към моделиране на регресионното уравнение. Както беше споменато по-рано, един анализируем процес може да бъде определен като стационарен, когато даден негов сегмент притежава средна стойност, стандартно отклонение и корелация, равни на средна стойност, стандартно отклонение и корелация, на който и да е друг сегмент на този процес. Можем да приемем, че един процес е нестационарен, когато той в своето изменение не се стреми да се върне към някаква константна стойност, т.е. не се наблюдава процес на връщане към средна стойност. От това следва, че за да бъде определен като стационарен (стохастичен) процес, един времеви ред Y_t трябва да покрива следните изисквания:

$$(1) \quad E(Y_t) = \mu$$

$$(2) \quad D(Y_t) = E(Y_t - \mu)^2 = \sigma^2$$

$$(3) \quad \text{cov}(Y_t, Y_{t+k}) = E(Y_t - \mu)(Y_{t+k} - \mu) = \gamma_k$$

Равенството между средната аритметична и дисперсията са показани чрез уравнения (1) и (2). Уравнение (3) показва, че ковариацията между две от стойностите на променливата зависят не от разположението им във времето, а от времевия интервал между тях. Ако тези условия са спазени, то с това се спазва изискването за независимост във времето. Когато даден времеви ред от данни не отговаря на тези условия, определяме, че той е нестационарен, т.е. има наличие на единичен корен.

В емпиричните изследвания, отнасящи се до времеви редове от данни, често нестационарността им се изразява чрез случайно блуждаене. То се изразява чрез наличието на зависимост на текущата стойност на дадена променливо от нейната предходна стойност. Това се изразява чрез следното уравнение:

$$(4) \quad Y_t = Y_{t-1} + u_t$$

В този случай, при проверката за наличие на единичен корен, се установява дали даден времеви ред е стационарен. За да дефинираме по-ясно казаното, проследяваме следния стохастичен процес:

$$(5) \quad Y_t = \rho Y_{t-1} + u_t, \quad -1 \leq \rho \leq 1$$

Според изведените характеристики, в случаите когато $|\rho| \geq 1$ се наблюдава нестационарен процес, а когато $|\rho| < 1$, времевият ред Y_t е стационарен.

Един от най-често прилаганите тестове за установяване наличието на единичен корен е разширеният тест на Dickey, D., Fuller, W., (1979), т. н. ADF (Augmented Dickey-Fuller Test). То се базира на допускането, че времевият ред притежава характеристиките на авторегресионен процес от ред p . Икономическото оценяване на този тест се извършва чрез използване на помощно уравнение, включващо разликите на p – минали стойности, известни още като **лагови стойности** на зависимата променлива. От казаното може да се изведе следното уравнение:

$$(6) \quad \Delta Y_t = \alpha_1 + \alpha_2 + \delta Y_{t-1} + \beta_1 \Delta Y_{t-1} + \beta_2 \Delta Y_{t-2} + \dots + \beta_p \Delta Y_{t-p} + \mathcal{V}_t,$$

където:

$\mathcal{V}_t$ е бял шум¹⁴⁸,

$\Delta Y_{t-1} = (Y_{t-1} + Y_{t-2}), \Delta Y_{t-2} = (Y_{t-2} + Y_{t-3})$ и т.н.;

$\delta = (\rho - 1)$;

Нулевата хипотеза на ADF теста гласи, че когато $\delta=0$, $H_0: \delta=0$, времевият ред има наличие на единичен корен, т.е., той е нестационарен. Съответно алтернативната хипотеза твърди, че времевият ред от данни е стационарен при $H_1: \delta < 0$. За тестване на нулевата хипотеза се използва t-отношението за δ (т.е. оценката на δ към стандартната грешка), където $t_\delta = \hat{\delta}/se(\hat{\delta})$ като тук се прилагат симулираните критични стойности на Davidson, R., MacKinnon, J., (1989), а не Стюдънт t-разпределението.

Тестът за проверка наличието на единичен корен на панелни данни (panel unit root tests) е подобен, но не е напълно идентичен с теста за проверка на единичен корен на единични серии от данни (Augmented Dickey-Fuller test). Проверката за наличието на единичен корен зависи от това дали има ограничения в динамичния ред на авторегресионния процес. За проверка на ограниченията в авторегресионния процес, се използва следното уравнение:

$$(7) \quad y_{it} = \rho_i y_{it-1} + X_{it} \delta_i + \varepsilon_{it}$$

където:

y – авторегресионен процес;

$i = 1, 2, \dots, N$ – динамичен ред;

$t-1, 2, \dots, T_i$ – периоди;

X_{it} – външните екзогенни променливи за модела, както и индивидуалната тенденция или дълготрайните ефекти;

ρ_i – авторегресионен коефициент;

ε_{it} – смущения или остатъци. Приема се, че те са независими.

В случай, че $|\rho_i| < 1$, авторегресионният процес е стационарен. В този случай y_{it} е неподвижна. От друга страна, ако $|\rho_i| = 1$, тогава авторегресионният процес съдържа единичен корен, т.е. той проявява нестационарност.

¹⁴⁸ Пример за случаен процес

За да оценим дали нашият панел от данни е стационарен или нестационарен, използваме Panel unit root summary. Той обобщава оценките на тестовете за стационарност Levin, Lin, and Chu (LLC) и Augmented Dickey-Fuller Test (ADF). Основната структура на уравнението е следната:

$$(8) \quad \Delta y_{it} = \alpha y_{it-1} + \sum_{j=1}^{p_i} \beta_{ij} \Delta y_{it-1} + X_{it} \delta + \varepsilon_{it}$$

Нулевата и алтернативната хипотеза могат да бъдат представени като:

$$(9) \quad H_0: \alpha = 0$$

$$(10) \quad H_1: \alpha = 1$$

Според нулевата хипотеза има наличие на единичен корен, т.е. данните са нестационарни, докато според алтернативната хипотеза не съществува единичен корен и данните са стационарни.

При положение, че се докаже, че има наличие на единичен корен, е необходимо да се направи преобразуване на редовете като се изчисли съответно първа и втора разлика. Допустимото ниво на грешки от първи ред е 5%. Дължината на лаговете на зависимата променлива, които са включени в теста, се определя въз основа на минимизирането на информационния критерий на Шварц. При установяване на зависимост, при която не се наблюдава наличие на единичен корен, е възможно да се премине към процедура по прилагане на линеен регресивен метод. Изчисленията, свързани с установяване на наличието на единичен корен, са извършени с иконометричен софтуер Eviews.

Процедура по прилагане на регресионен анализ - Vector Autoregressive Model (VAR)

За количествена проверка на изследваните променливи прилагаме набралия популярност в последните години емпиричен подход на векторна авторегресия, известен под наименованието Vector Autoregressive Model (VAR). Както Цветков, Ц. (2016) споменава, тази методология е подходяща, тъй като променливите се разглеждат в цяла система, а не се разделят на ендогенни и екзогенни, което е характерно за структурната иконометрия. При VAR модела всяка една от променливите е представена като линейна функция от своите минали стойности и миналите стойности на останалите променливи, характеризиращи се с неслучайно поведение като константа и времеви тренд.

Стандартната формула за използвания иконометричен модел Vector Autoregressive Model (VAR) е следната:

$$(11) \quad y_t = A_1 y_{t-1} + \dots + A_p y_{t-p} + B x_t + \varepsilon_t$$

където:

y_t - вектор на вътрешна за модела променлива;

x_t – вектор на външна за модела променлива;

$A_1 \dots A_p$ и B – матрици на изчисляваните коефициенти;

ε_t – вектор на остатъците;

Емпирично изследване

Целта на изследването е да установи конкретните икономически канали за пренасяне на негативните финансови явления от един капиталов пазар в друг. Изследването е насочено към детерминиране на директното влияние върху динамиката на развиващия се български капиталов пазар, представен чрез индекса SOFIX. Установяваме дали съществува синхронност и обусловеност през разглеждания период между динамиката на преки чуждестранни инвестиции и нетни чуждестранни активи върху динамиката на борсовия индекс. С помощта на приложената иконометрична методология, базирана на VAR моделите, можем да измерим директното влияние на изследваните макроикономически величини върху стойностите на българския борсов индекс, чрез статистическата ѝ значимост и тегло в регресионното уравнение на дадена променлива.

Изследваният период обхваща интервала от 01.01.2007 г. до 31.12.2017 г., отчитайки въздействието на глобалната финансова криза от 2008 г. Използваните данни са на тримесечна база. Според Годишен доклад на Института за икономически изследвания при Българска академия на науките за 2018 г. единадесет години след кризата все още стоят редица проблеми в областта на финансовата система, свързани с гъвкавостта на българския капиталов пазар по отношение на вътрешни и външни шокове, както и формиране на вътрешна устойчивост.

Приложеното иконометрично изследване чрез VAR модели на анализиранияте променливи е извършено при лагови хоризонти до три лагови стойности LAG (t , $t-1$, $t-2$). Посредством тези три лагови стойности измерваме степента на въздействие между променливите,

включени в регресионното уравнение. Въз основа на това извършваме проверка както на относително краткосрочната, така и на относително дългосрочната тенденция на детерминираност от влиянието на динамиката на преките чуждестранни инвестиции и нетните чуждестранни активи върху динамиката на борсовия индекс.

Използваните във VAR анализа променливи са обозначени със съответните кодове в зависимост от конкретната изследвана величина и лагов хоризонт. Представените в Таблица 1 означения се използват както в представените данни от иконометричните модели, така и в направените въз основа на тях анализи. Считаме, че това разделение ще ни даде отговор на въпроса: Дали и в каква степен преките чуждестранни инвестиции и нетните чуждестранни активи влияят върху стойностите на българския капиталов индекс SOFIX?

Таблица 1

Означения на изследваните променливи величини за периода 2007-2017 г.

№	Означение	Изследвана променлива величина
1.	FDI	Преки чуждестранни инвестиции
2.	FDI (-n)	Преки чуждестранни инвестиции при лаг (t-n)
3.	NFA	Нетни чуждестранни активи
4.	NFA(-n)	Нетни чуждестранни активи при лаг (t-n)
5.	INDEX	Стойности на изследваните индекси
6.	INDEX(-n)	Стойности на изследваните индекси при лаг (t-n)

Източник: Собствени изчисления

Анализът на данните относно влиянието върху българския фондов пазар на преките чуждестранни инвестиции и нетните финансови активи, в качеството им на предполагаеми канали за разпространение на кризисни явления между развитите и развиващите се страни, започваме с проверка стационарността на използваните данни посредством панелния тест за определяне наличието на единичен корен Augmented Dickey-Fuller test (ADF) за всяка от изследваните променливи.

Първоначалните резултати от приложения Augmented Dickey-Fuller test (ADF) (Приложение 1, Приложение 2 и Приложение 3) по отношение на всяка една от разглежданите променливи показват, че

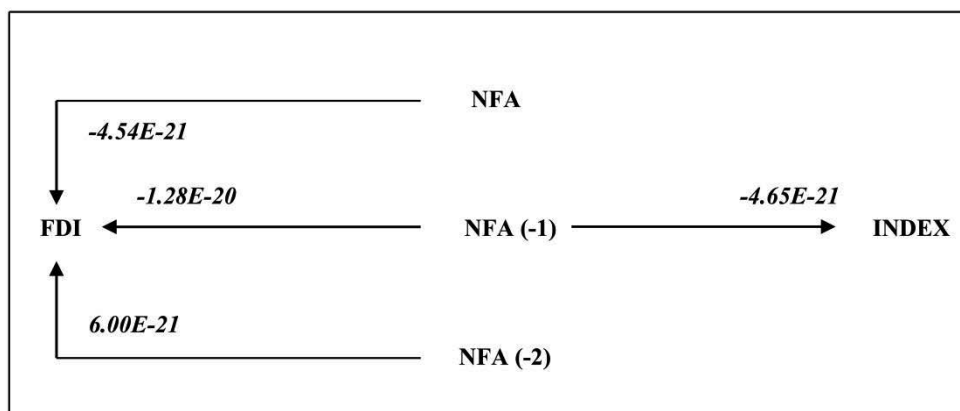
съществува наличие на единичен корен при всяка от разглежданите променливи преки чуждестранни инвестиции (FDI), нетни чуждестранни активи (NFA) и стойностите на изследвания индекс (INDEX). Това налага преобразуване на редовете, посредством изчисляването на първа разлика. След изчисляването на първа разлика, приложеният Augmented Dickey-Fuller test (ADF) показва наличие на стационарност при всички изследвани времеви редове от данни (Приложение 4, Приложение 5 и Приложение 6). При така установените зависимости не се наблюдава наличие на единичен корен, поради което е възможно да се премине към процедура по прилагане на линеен регресивен метод чрез използването на VAR модели.

По отношение на емпиричните данни за България се установява, че единствената разглеждана променлива величина, която реализира статистически значими стойности във взаимодействието си с останалите променливи величини, е нетните чуждестранни активи (NFA) (Приложение 7). От гледна точка на влиянието си върху стойностите на изследвания индекс (INDEX) нетните чуждестранни активи (NFA) реализират обратнопропорционална връзка с фондовия пазар в период $t-1$ с тегло на коефициента $(-4,65E-21)$ (Фигура 1).

Тази обратнопропорционална зависимост сигнализира за ирационалното поведение, което се наблюдава на българския фондов пазар по време на разглеждания период. Нарастващият спекулативен капитал преди кризата, търсейки бърза печалба, се насочва към развиващия се фондов пазар на България. Веднага след това този спекулативен капитал се изтегля от фондовите пазари и започва масова продажба на финансови инструменти в опит да се реализира положителна възвръщаемост. Това едновременно изтегляне на капитала, изразяващо ирационалните действия на инвеститорите, без значение от информацията, с която разполагат, е характерено за стадното поведение. Наличието на стадно поведение на българския капиталов пазар представлява доказателство за съществуването на „финансова зараза“ (Syllignakis, M., Kouretas, G., (2011)).

Фигура 1

Влияние на нетните чуждестранни активи (NFA) върху преките чуждестранни инвестиции (FDI) и стойностите на индексите (INDEX)



Забележка: Коефициентите отразяват наличието на статистически значими връзки

Източник: Собствени изчисления

Данни: Евростат, Международния валутен фонд, интернет сайта на Българската фондова борса

Нетните чуждестранни активи (NFA) реализират статистически значими стойности при взаимодействието си с преките чуждестранни инвестиции (FDI) и в трите разглеждани лага t , $t-1$ и $t-2$. При лаг $t-2$ коефициентът показва правопрпорционална връзка с тегло ($6,00E-21$). Тази връзка в период $t-1$ става обратнопропорционална с коефициент ($-1,28E-20$) и отново става правопрпорционална в период t с коефициент ($4,54E-21$). Разглеждайки това въздействие можем да кажем, че нетните чуждестранни активи (NFA) влияят дълготрайно върху преките чуждестранни инвестиции (FDI) и свързаните с тях процеси. Имайки предвид, че две от стойностите са положителни и само една е отрицателна, можем да твърдим, че се наблюдава ясно изразена еднопосочна синхронност в динамиката на нетните чуждестранни активи (NFA) към тази на преки чуждестранни инвестиции (FDI). Изводът от това взаимодействие е, че нетните чуждестранни активи (NFA) в голяма степен влияят върху преките чуждестранни инвестиции (FDI). Следователно динамиките им се синхронизират, но не водят до влияние върху капиталовия пазар, тъй като по-голямата част от българските дружества не са листвани на

фондовата борса (техните акции не са публично търгувани) и съответно по-голямата част от инвестициите са насочени към реалния сектор. До подобен извод стига и Simeonov, S. (2015), който изследва българския и сръбския фондови пазари.

Заклучение

В обобщение на проведеното изследване биха могли да се направят следните изводи:

- Въз основа на резултатите от прилагане на VAR моделите по отношение на данните за България се установява, че нетните чуждестранни активи (NFA) са значим механизъм за пренасяне на „финансовата зараза“ от развитите капиталови пазари към развиващите се, към които принадлежи и българският. Реализираното обратнопропорционално въздействие на нетните чуждестранни активи (NFA) спрямо стойностите на изследвания индекс (INDEX) сигнализира за ирационалните действия на инвеститорите на българския фондов пазар, които са характерни за „стадното поведение“, което е доказателство за наличието на „финансова зараза“.
- Получените емпирични резултати показват, че съществува синхронност между динамиките на нетните чуждестранни активи (NFA) и преките чуждестранни инвестиции (FDI), но тя не води до влияние върху капиталовия пазар, тъй като по-голямата част от българските дружества не са листвани на фондовата борса (техните акции не са публично търгувани) и съответно по-голямата част от инвестициите са насочени към реалния сектор. От което следва, че другият канал за предаване на „заразата“ е реалният сектор на икономиката.

Използвана литература

- **Богданова, Б., (2014)**, „Застрашена ли е световната финансова стабилност в случай на нов руски вирус?“, I-во място III-ти академичен конкурс „Д-р Иванка Петкова“, 2017.
- **Ганчев, Г., (2008)**, „Предстои ли ни нова 1997 година“, в-к „Монитор“ 3 април 2008 г.
- **Институт за икономически изследвания БАН колектив, (2018)** Икономическо развитие и политики в България: оценки и очаквания
- **Хубенова-Делисивкова, Т., (2009)**, „Глобалната финансова криза и българската икономика“, Понеделник, ISSN 0861-6620 , 1(2), стр. 29-45.
- **Цветков, Ц. (2012)**. Влиянието на глобалната криза върху България през периода 2009-2011 г. – Икономика и управление, N 4, стр. 37-45.
- **Цветков, Ц., (2016)**, „Причини, поуки и последствия от Голямата депресия“, Дисертация, ЮЗУ „Неофит Рилски“.
- **Bartram, S.; Bodnar, G., (2009)**, „No place to hide: The global crisis in equity markets in 2008/2009“, Journal of International Money and Finance, 28, pp. 1246–1292.
- **Barunik, J., Vacha, L. (2013)**, „Contagion among Central and Eastern European Stock Markets during the Financial Crisis“, Czech Journal of Economics and Finance, 63(5), pp. 443-453.
- **Calomiris, C., Love, I., Peria, M., (2012)**, „Stocks returns sensitives to market shocks: Evidence from developed and emerging markets“, Journal of international money and finance, vol. 31, pp. 743-765.
- **Davidson, R., MacKinnon, J., (1989)** „Testing for Consistency Using Artificial Regressions“, Econometric Theory, No. 5, pp.363 – 384.
- **Dickey, D., Fuller, W., (1979)** „Distribution of the estimators for autoregressive ime series with a unit root“, Journal of the American Statistical Association, 74(366), pp.427-431.
- **Egert, B., Kocenda, E., (2007)**, „Interdependence between Eastern and Western European Stock Markets: Evidence from Intraday Data“, Economic Systems 31, pp. 184-203.
- **Forbes, K., Rigobon, R. (2002)**, „No contagion, only interdependence: measuring stock market co-movements“, Journal of Finance, 57(5), pp. 2223–2261.
- **Giordano, R., Pericoli, M., Tommasino, P., (2013)**, „Pure of wake-up call contagion? Another look at the sovereign debt crisis“, International finance, 16(2), pp. 131-160.
- **Horvath, R., Petrovski, D. (2013)**, „International Stock Market Integration: Central and South Eastern Europe Compared“, Economic Systems, 37(1), pp. 81-91.
- **Kenourgios, D., Samitas, A., Paltalidis, N., (2011)**, „Financial crises and stock market contagion in a multivariate time-vaying asymmetric framework“, Journal of International Financial Markets, Institutions and Money, 21(1), pp. 92–106.
- **Kenourgios, D.; Samitas, A., (2011)**, „Equity market integration in emerging Balkan markets“, Research of International Business and Finance, 25(3), pp. 296–307

- **Li, H., Majerowska, E., (2008)**, „Testing stock market linkages for Poland and Hungary: A multivariate GARCH approach“ *Research in International Business and Finance* 22(3), pp. 247–266.
- **Masih, R., Masih, A.M.M., (2004)**, „Common stochastic trends and the dynamic linkages driving European stock markets: evidence from pre- and post- October 1987 crash eras“, *The European Journal of Finance*, 10(1), pp. 81-104.
- **Nikkinen, J., Piljak, V., Äijö, J.(2012)**, „Baltic stock markets and the financial crisis of 2008–2009“, *Research in International Business and Finance*, 26(3), pp. 398–409.
- **Orlowski, L. T., (2012)**, „Financial crisis and extreme market risks. Evidence from Europe“, *Review of Financial Economics*, 21(3), pp. 120–130.
- **Scheicher, M. (2001)**, „The comovements of stock markets in Hungary, Poland and the Czech Republic“, *International Journal of Finance and Economics*, 6(1), pp. 27-39.
- **Simeonov, S. (2015)**, „Stock Exchange and Economic Activity Indicators – Relations and Asymmetry during the Recession in Serbia and Bulgaria“, *Financial Markets and the Real Economy: Some Reflections on the Recent Financial Crisis*, ISBN: 978-86-6139-097-5, pp. 59-77.
- **Singh, P., Kumar, B., Pandey, A., (2010)**, „Price and volatility „spillover“ across North American, European and Asian stock markets“, *International Review of Financial Analysis*, 19(1), pp. 55–64.
- **Slimane, F., Mehanaoui, M., Kazi, I., (2013)**, „How does the financial crisis affect volatility behaviour and transmission among european stock markets?“, *International Journal of Financial. Studies*, ISSN 2227-7072, pp. 81-101.
- **Syllignakis, M., Kouretas, G., (2011)**, „Dynamic correlation analysis of financial contagion: Evidence from the central and eastern European markets“, *International Review of Economics and Finance*, 20(4), 717–732.
- **Syllignakis, M., Kouretas, G., (2011)**, „Dynamic correlation analysis of financial contagion: Evidence from the central and eastern European markets“, *International Review of Economics and Finance*, 20(4), 717–732.
- **Yilmaz, K., (2010)**, „Return and Volatility „spillover“s among the East Asian Equity Markets“, *Journal of Asian Economics*, 21, pp. 304

Приложение 1

Определяне наличието на единичен корен

FDI-преки чуждестранни инвестиции по отношение на данните за България

Null Hypothesis: FDI has a unit root

Exogenous: Constant

Lag Length: 1 (Automatic - based on SIC, maxlag=7)

	t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	-1.927370	0.3159
Test critical values:		
1% level	-3.670170	
5% level	-2.963972	
10% level	-2.621007	

*MacKinnon (1996) one-sided p-values.

Augmented Dickey-Fuller Test Equation

Dependent Variable: D(FDI)

Method: Least Squares

Sample (adjusted): 2007Q1 2017Q4

Included observations: 30 after adjustments

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
FDI(-1)	-0.203400	0.105532	-1.927370	0.0645
D(FDI(-1))	-0.311321	0.169562	-1.836034	0.0774
C	159.9108	224.3924	0.712639	0.4822
R-squared	0.271784	Mean dependent var		-119.0033
Adjusted R-squared	0.217842	S.D. dependent var		916.5030
S.E. of regression	810.5524	Akaike info criterion		16.32795
Sum squared resid	17738869	Schwarz criterion		16.46807
Log likelihood	-241.9192	Hannan-Quinn criter.		16.37277
F-statistic	5.038457	Durbin-Watson stat		2.164275
Prob(F-statistic)	0.013820			

Приложение 2

Определяне наличието на единичен корен

NFA-нетни чуждестранни активи по отношение на данните за България

Null Hypothesis: NFA has a unit root
Exogenous: Constant
Lag Length: 0 (Automatic - based on SIC, maxlag=9)

	t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	-1.726960	0.4107
Test critical values:		
1% level	-3.596616	
5% level	-2.933158	
10% level	-2.604867	

*MacKinnon (1996) one-sided p-values.

Augmented Dickey-Fuller Test Equation
Dependent Variable: D(NFA)
Method: Least Squares
Sample (adjusted): 2007Q1 2017Q4
Included observations: 42 after adjustments

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
NFA(-1)	-0.064012	0.037067	-1.726960	0.0919
C	1.83E+09	8.06E+08	2.269177	0.0287
R-squared	0.069386	Mean dependent var		4.90E+08
Adjusted R-squared	0.046121	S.D. dependent var		1.46E+09
S.E. of regression	1.42E+09	Akaike info criterion		45.03455
Sum squared resid	8.08E+19	Schwarz criterion		45.11729
Log likelihood	-943.7255	Hannan-Quinn criter.		45.06488
F-statistic	2.982391	Durbin-Watson stat		1.761294
Prob(F-statistic)	0.091891			

Приложение 3

Определяне наличието на единичен корен

INDEX-стойности на изследвания индекс по отношение на данните за България

Null Hypothesis: INDEX has a unit root
Exogenous: Constant
Lag Length: 1 (Automatic - based on SIC, maxlag=9)

	t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	-1.864810	0.3452
Test critical values:		
1% level	-3.596616	
5% level	-2.933158	
10% level	-2.604867	

*MacKinnon (1996) one-sided p-values.

Augmented Dickey-Fuller Test Equation
Dependent Variable: D(INDEX)
Method: Least Squares
Sample (adjusted): 2007Q1 2017Q4
Included observations: 42 after adjustments

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
INDEX(-1)	-0.110147	0.059066	-1.864810	0.0697
D(INDEX(-1))	0.382671	0.147516	2.594091	0.0133
C	73.49217	45.75139	1.606338	0.1163
R-squared	0.181574	Mean dependent var		0.366429
Adjusted R-squared	0.139603	S.D. dependent var		160.3356
S.E. of regression	148.7234	Akaike info criterion		12.91080
Sum squared resid	862627.5	Schwarz criterion		13.03492
Log likelihood	-268.1269	Hannan-Quinn criter.		12.95630
F-statistic	4.326220	Durbin-Watson stat		2.074859
Prob(F-statistic)	0.020096			

Приложение 4

Определяне наличието на единичен корен, посредством изчисляването на първа разлика

FDI-преки чуждестранни инвестиции по отношение на данните за България

Null Hypothesis: D(FDI) has a unit root
Exogenous: Constant
Lag Length: 0 (Automatic - based on SIC, maxlag=7)

	t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	-8.305307	0.0000
Test critical values:		
1% level	-3.670170	
5% level	-2.963972	
10% level	-2.621007	

*MacKinnon (1996) one-sided p-values.

Augmented Dickey-Fuller Test Equation
Dependent Variable: D(FDI,2)
Method: Least Squares
Sample (adjusted): 2007Q1 2017Q4
Included observations: 30 after adjustments

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
D(FDI(-1))	-1.408390	0.169577	-8.305307	0.0000
C	-163.4171	156.0873	-1.046959	0.3041
R-squared	0.711275	Mean dependent var		-10.25000
Adjusted R-squared	0.700964	S.D. dependent var		1552.435
S.E. of regression	848.9373	Akaike info criterion		16.39019
Sum squared resid	20179446	Schwarz criterion		16.48360
Log likelihood	-243.8528	Hannan-Quinn criter.		16.42007
F-statistic	68.97813	Durbin-Watson stat		2.130231
Prob(F-statistic)	0.000000			

Приложение 5

Определяне наличието на единичен корен, посредством изчисляването на първа разлика

NFA-нетни чуждестранни активи по отношение на данните за България

Null Hypothesis: D(NFA) has a unit root

Exogenous: Constant

Lag Length: 1 (Automatic - based on SIC, maxlag=9)

	t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	-5.564686	0.0000
Test critical values:		
1% level	-3.605593	
5% level	-2.936942	
10% level	-2.606857	

*MacKinnon (1996) one-sided p-values.

Augmented Dickey-Fuller Test Equation

Dependent Variable: D(NFA,2)

Method: Least Squares

Sample (adjusted): 2007Q1 2017Q4

Included observations: 40 after adjustments

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
D(NFA(-1))	-1.184110	0.212790	-5.564686	0.0000
D(NFA(-1),2)	0.326126	0.158105	2.062725	0.0462
C	5.53E+08	2.44E+08	2.265441	0.0294
R-squared	0.492482	Mean dependent var		53318291
Adjusted R-squared	0.465048	S.D. dependent var		1.96E+09
S.E. of regression	1.43E+09	Akaike info criterion		45.07697
Sum squared resid	7.61E+19	Schwarz criterion		45.20363
Log likelihood	-898.5393	Hannan-Quinn criter.		45.12276
F-statistic	17.95188	Durbin-Watson stat		1.849397
Prob(F-statistic)	0.000004			

Приложение 6

Тест за определяне на наличието на единичен корен, посредством изчисляването на първа разлика

INDEX-стойности на изследвания индекс по отношение на данните за България

Null Hypothesis: D(INDEX) has a unit root
Exogenous: Constant
Lag Length: 3 (Automatic - based on SIC, maxlag=9)

	t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	-3.159012	0.0303
Test critical values:		
1% level	-3.610453	
5% level	-2.938987	
10% level	-2.607932	

*MacKinnon (1996) one-sided p-values.

Augmented Dickey-Fuller Test Equation
Dependent Variable: D(INDEX,2)
Method: Least Squares
Sample (adjusted): 2007Q1 2017Q4
Included observations: 39 after adjustments

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
D(INDEX(-1))	-0.734404	0.232479	-3.159012	0.0033
D(INDEX(-1),2)	0.090572	0.224669	0.403136	0.6894
D(INDEX(-2),2)	0.028732	0.193220	0.148701	0.8827
D(INDEX(-3),2)	0.257873	0.162759	1.584391	0.1224
C	-7.723548	24.76737	-0.311844	0.7571
R-squared	0.411040	Mean dependent var		-5.963077
Adjusted R-squared	0.341751	S.D. dependent var		190.5941
S.E. of regression	154.6338	Akaike info criterion		13.03921
Sum squared resid	812995.1	Schwarz criterion		13.25248
Log likelihood	-249.2645	Hannan-Quinn criter.		13.11573
F-statistic	5.932227	Durbin-Watson stat		2.023885
Prob(F-statistic)	0.000986			

Приложение 7

VAR модел за данните за България

Vector Autoregression Estimates
Sample (adjusted): 2007Q1 2017Q4
Included observations: 29 after adjustments
Standard errors in () & t-statistics in []

	INDEX	NFA	FDI
INDEX(-1)	2.47E-14 (1.5E-14) [1.60926]	-2.41E-07 (1.4E-07) [-1.76952]	5.11E-14 (3.6E-14) [1.41934]
INDEX(-2)	-6.38E-15 (1.1E-14) [-0.59154]	1.49E-07 (9.6E-08) [1.55046]	-2.05E-14 (2.5E-14) [-0.80975]
NFA(-1)	-4.65E-21 (1.3E-21) [-3.56472]	6.49E-15 (1.2E-14) [0.55893]	-1.28E-20 (3.1E-21) [-4.15495]
NFA(-2)	1.64E-21 (1.0E-21) [1.61887]	-1.22E-14 (9.0E-15) [-1.35461]	6.00E-21 (2.4E-21) [2.51685]
FDI(-1)	-4.04E-16 (2.0E-15) [-0.20639]	-5.01E-09 (1.7E-08) [-0.28752]	2.12E-15 (4.6E-15) [0.46052]
FDI(-2)	-5.36E-16 (2.0E-15) [-0.27201]	1.14E-08 (1.8E-08) [0.64824]	-5.51E-16 (4.6E-15) [-0.11897]
C	4.73E-11 (1.9E-11) [2.54097]	-0.000350 (0.00017) [-2.11074]	5.83E-11 (4.4E-11) [1.33082]
INDEX	1.000000 (1.1E-14) [9.1e+13]	2.12E-08 (9.7E-08) [0.21788]	-4.18E-14 (2.6E-14) [-1.62357]
NFA	1.21E-21 (9.6E-22) [1.26051]	1.000000 (8.5E-15) [1.2e+14]	4.54E-21 (2.3E-21) [2.01255]
FDI	6.88E-16 (2.1E-15) [0.33135]	1.15E-08 (1.8E-08) [0.62460]	1.000000 (4.9E-15) [2.0e+14]
R-squared	1.000000	1.000000	1.000000
Adj. R-squared	1.000000	1.000000	1.000000
Sum sq. resid	8.87E-22	7.03E-08	4.91E-21
S.E. equation	6.83E-12	6.08E-05	1.61E-11
F-statistic	1.13E+28	4.18E+27	2.37E+28
Log likelihood	710.5476	246.5011	685.7497
Akaike AIC	-48.31363	-16.31042	-46.60343
Schwarz SC	-47.84214	-15.83894	-46.13194
Mean dependent	570.0369	2.49E+10	1432.783
S.D. dependent	411.9618	2.23E+09	1403.057
Determinant resid covariance (dof adj.)		4.37E-54	
Determinant resid covariance		1.23E-54	
Log likelihood		1676.483	
Akaike information criterion		-113.5505	
Schwarz criterion		-112.1361	

Институт за икономически изследвания
при Българска академия на науките
s.georgieva@iki.bas.bg; soni_gk@abv.bg

д-р Кирил Борисов



Д-р Кирил Борисов е завършил магистърска степен по „Публична администрация със специализация данъчна администрация“ във ЮЗУ “Неофит Рилски“. От 2018 г. е докторант на самостоятелна подготовка в докторската програма „Финанси и банково дело“ във ВУАРР. Изследва финансовите аспекти на управлението на спорта.

БЮДЖЕТНО ФИНАНСИРАНЕ НА СПОРТА – СЪСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВИ

д-р Кирил Борисов

Резюме

В представената студия се изследват въпросите, свързани с бюджетните източници на финансиране на спорта. Изхожда се от разбирането, че източниците за финансиране на спорта са три групи: бюджетни, извънбюджетни и смесени. Държавата винаги е играела и продължава да играе решаваща роля в развитие на спорта.

В условията на пазарна икономика се наблюдава силна комерсиализация на спорта и на тази основа изоставяне на социалната функция, която спортът изпълнява. Това обстоятелство налага да се усъвършенстват източниците, с които държавата разполага за финансиране на дейностите в спорта, от една страна. А от друга страна, да се допълват с други източници, които са резултат на пазарните отношения – спонсорството, продажбата на билети, продажбата на права за излъчване на спортни прояви, лотарийни игри и пр. В исторически план се доказва водещата роля на държавния бюджет за организиране и развитие на спорта. Държавата разполага с мощни икономически и финансови инструменти за стимулиране на спортната активност, развитието на масовия спорт и на спорта за високи спортни постижения. Въпреки недостига на държавното финансиране неговият дял в общите разходи за спорт се оказва най-висок.

Ключови думи: финансиране на спорта, бюджетно финансиране, общински разходи за спорт, масов спорт, елитен спорт.

BUDGET FINANCING OF SPORTS – STATUS AND PROSPECTS

Kiril Borisov, PhD

Abstract

In a market economy, there is a strong commercialization of sport and, on this basis, the abandonment of the social function that sport performs. This circumstance requires that the sources available to the state for financing sports activities be improved. On the other hand, to complement other sources that are the result of market relations – sponsorship, ticket sales, sale of rights to broadcast sports events, lottery games, etc. Historically, the state budget's leading role in proving organizing and developing sports. The state has powerful economic and financial instruments to stimulate sports activity, the development of mass sports and sports for excellence. Despite the lack of state funding, its share in the total cost of sports proves to be the highest.

Key words: sports financing, budget findncing, municipality funding sports, mass sports, sports for excellence.

БЮДЖЕТНО ФИНАНСИРАНЕ НА СПОРТА – СЪСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВИ

д-р Кирил Борисов

Увод

Преходът към пазарните отношения породи множество проблеми в сферата на спорта. Положението се задълбочава от световната икономическа и финансова криза, която засегна и българската икономика, от спадането на жизнения стандарт на населението. Значително е свита възможността на държавата при финансиране на спорта. Ограничеността на финансови средства създава големи трудности за реализиране от страна на спортно-оздравителните организации на своята дейност и настоятелно налагат търсенето на активни форми за привличане на ресурси. Новите икономически условия предоставят на субектите в спортната сфера правото на самостоятелна финансово-стопанска дейност и на привличане на допълнителни финансови средства от различни източници.

Състоянието на физическото възпитание и спорта пряко зависят от ефективността на организационно-икономическите условия в тази система.

Съгласно приетата на национално ниво Стратегия за развитието на физическото възпитание и спорта в Република България 2012–2022г. в сферата на физическото възпитание и спорта се поставят обществено значими цели, формиране на икономическа оценка и критерии за развитие на физкултурното и спортното движение, на мотивацията на хората да се занимават със спорт, както и на мотивация към качествен труд на хората, работещи в тази сфера, на нови подходи към икономическо регулиране на предоставянето на спортни услуги, към повишаване на инвестиционната привлекателност на физическото възпитание и спорта, към търсенето на ефективни източници за финансиране и нормативна адекватност в тази сфера.

Цел на настоящото изследване е да анализират възможностите за усъвършенстване на държавното финансиране на спорта. **Предмет на изследването** са икономическите особености и специфика на финансирането на сферата на физическото възпитание и спорта в България в условията на пазарна икономика и членство в икономическата общност на Европейския съюз.

В качеството на **обект** на изследване са преките бюджетните източници за развитие на спорта в страната – от републиканския и от местните бюджети, като се използва опитът в развитите страни.

Теза, която се защитава е, че за финансирането на спорта от първостепенно значение е държавното финансиране както за елитния, така и за развитие на масовия спорт в България.

Извън обхвата на изследването са косвените източници като субсидиите, данъчните облекчения и освобождаването от данъчни плащания.

1. Международният опит във финансирането на спорта

В света съществуват два основни модела за финансиране на спорта – **американски** и **европейски**. Към европейския модел могат да се причислят много азиатски и латиноамерикански страни.

За американския модел е характерно отсъствие на пряка подкрепа на спорта от бюджета на държавата и наличие на големи данъчни облекчения за частния сектор, когато той инвестира във физкултурното и спортното движение. Важна е ролята на печалбата, получена при състезанията, диференциация в равнището на работната заплата на спортистите, висока стойност на правата за излъчване, система за разпределение на доходите от продажба на билети, ниска аренда за ползване на общинските спортни съоръжения, данъчни отстъпки. Посочените особености се отнасят най-вече за най-популярните (а значи и най-доходни) в САЩ видове спорт (баскетбол, американски футбол, хокей, бейзбол). В САЩ ученическият, студентският, масовият спорт изцяло са прерогатив на местната власт.

За европейския модел е характерно смесеното финансиране с преобладаване на средствата от държавния и местните бюджети. Общото за двата модела се състои в това, че масовият, детско-юношеският спорт в значителна степен се финансират от местните бюджети.

В Канада, Франция, Италия, Финландия и в някои други страни основната част от разходите за детско-юношеския, и студентския спорт се поемат от местните бюджети.

Още един разпространен в света подход за финансиране на физическата култура и спорта е създаването на фондове за целеви капитал. Целевият капитал – това е определен обем от финансови средства, отпускани на нетърговски организации при определени условия. Такива условия могат да бъдат: даренията от юридически или физически лица или специално събрани целеви вноски. В същото време, дадена спортна организация може самостоятелно да натрупа необходимата сума за сметка на различни източници, за да си сформира фонд. Тези средства по-нататък се влагат във финансови инструменти - в акции или ценни книжа така, че организацията да може да получава ежегодни приходи без да засяга по-рано постъпилите ресурси (фондове). Лихвите по тези средства (фондове) се насочват за покриване на оперативните разходи (което на свой ред осигурява финансовата устойчивост на организацията), а така също за реализирането на целевите проекти.

В страните, където моделът на фондовете работи (като например в САЩ, Великобритания), този вид доход се разглежда като доход, отиващ за благотворителност. Поради тази причина лихвеният процент по тези средства не се облага с данък. От всички приходи по сметката на тези средства се приспадат от сумите, подлежащи на данъчно облагане. Подобен модел би могъл да се приложи и в България в съответствие със Закона за юридическите лица с нестопанска цел.

В Америка изследванията засягат основно частно финансирания професионален и елитен спорт, както и колежанския спорт, докато в Европа преобладават свободният и субсидиран масов спорт (или спорт за всички) и неразвит професионален спорт. Затова в Европа спортът се разглежда като публично благо през този период, като за приоритет се поставя субсидирането му (поне от общините). Така например Франция, Португалия, Италия, както и скандинавските страни са добър пример за страни, които ценят спорта от социалната му страна и следователно се опитват да развият по-скоро аматьорския, масовия спорт, отколкото професионалния.

Стъпвайки на тези основи, е лесно да се обяснят и различните сфери на интерес в двете водещи направления на спортната икономика. В САЩ изследванията се фокусират основно върху пазара на труда за талантиливи състезатели, расовата дискриминация, конкуренцията,

печеленето на пари в спортната бизнес индустрия. Докато в Европа се интересуват повече от безплатния спорт (субсидирания спорт). Финансирането на асоциациите с нестопанска цел до голяма степен е под формата на публично финансиране (общинско или държавно). От друга страна появяването на признаци за sport commodification се сблъсква с установилото се разбиране за социалната роля на спорта.

По тази причина първите публикации по тази тема в Америка са до голяма степен обвързани с правната рамка. Те са публикувани в специализирани списания и се фокусират предимно върху трудовите договори на състезателите, подялбата на дохода от телевизионни права. Стандартният микроикономически подход за анализ на конкуренцията на пазара се прилага, за да се улесни вземането на решения.

Методологията, използвана в САЩ през периода 1960 г. до средата на 1990 г., е предимно количествена – разработват се теоретични микроикономически и иконометрични модели, които се тестват, извличайки информация от база данни и примерни проучвания за професионалния спорт. Тази методология постепенно навлиза в Европа, но трудностите произтичат от секретността на данните за спортните асоциации и неутвърдения подход на икономистите в разглеждания проблем. Затова вместо за количествена, можем да говорим за качествена методология. Така например, липсата на база данни подтиква икономистите към опити да създадат статистическо знание за спортната икономика, както и на базата на него да построят едно национално счетоводство. Апаратът, с който боравят спортните икономисти в Европа е макроикономическия. Те използват мултипликатори, примерни статистически тестове, input-output analysis и макроиконометрично моделиране.

От всичко споменато дотук могат да се обобщят и основните ограничения, които стоят пред двата подхода в спортната икономика. От една страна, за американския модел е характерен комерсиалният, търговският елемент, докато за европейския модел преобладаваща е практиката на *non-business and non profit making sport (спортът с идеална цел)*. От друга страна липсата на статистически данни и информация за спорта в Европа е голяма пречка за спортните икономисти, които се принуждават да боравят с много приблизителни данни, което не дава пълна представа за реалния обем на средствата, отделяни за спорт в Европа. Най-фрапиращите отличия между

американския и европейски модел по отношение на финансирането на спорта са по следните параметри:

- наличие и статус на собствениците на клубовете;
- източниците на финансиране;
- принципите за провеждане на състезанията.

Таблица 1. Сравнителна характеристика на американския, европейски и български модели за развитие на професионалния спорт

Характеристики	Американски модел	Европейски модел	Български модел
Видове спорт	Акцентът е върху тези видове спорт, които са най-популярни в Северна Америка (бейзбол, баскетбол, американски футбол); традиционните професионални видове спорт (бокс, хокей и др.)	Развитие на традиционните професионални видове спорт (баскетбол, бокс, автомобилни състезания, футбол, хокей и др.)	Както в европейския модел
Основен принцип при провеждане на състезанията	Подчертано комерсиален. Акцентът е върху зрелищността на състезанията и икономическите ползи за клубовете.	Спортно-ротационен	Както в европейския модел
Мениджмънт	Създадени са отделно от любителския спорт финансово независими професионални спортни лиги (НБА, НХЛ, НФЛ и др.). Акцентирано е върху на социалните ценности на американското общество.	Обединение на професионалния спорт в една федерация с любителския спорт. Значително влияние на Международните спортни федерации	Както в европейския модел
Правни основи	Липсва специално федерално законодателство. Широко използване на уставните документи на спортните организации	Наличие на специално законодателство, основаващо се на правните национални норми	Създаване и развитие на собствена правна база за развитие на професионалния спорт, която включва американския и европейския опит
Държавна намеса	Професионалният спорт влиза в системата на държавната идеология. Държавата оказва помощ при облагането с данъци, арендуването на спортни съоръжения и друго съдействие	Значителна икономическа помощ от страна на държавните структури и общините	Държавата оказва ограничена финансова поддръжка чрез държавния и местните бюджети

Финансиране	От печалбата от провеждането на спортни мероприятия. Основни източници на финансиране са регионалните и местни власти, спонсорите и собствениците на клубове. Много голяма е ролята на телевизията.	Източниците са почти същите, като при американския модел. Спонсорството и финансовата поддръжка от страна на организации и фондове, под контрола на държавата са разпространени.	Спортната дейност почти винаги е нерентабилна. Акцентира се на спонсорството и постъпленията от търговска дейност. Недостатъчен дял на бюджетните средства
Форми на собственост	Частна и корпоративна. Главна е ролята на професионалните лиги.	Корпоративната, като правило, е под формата на акционерни дружества, а частната – на организации с нестопанска цел.	Прилагат се различни форми: държавни, ведомствени, общински предприятия, акционерни дружества, организации с нестопанска цел.
Система на подбор	Чрез организации от ученически и университетски спорт. Широко се използва системата на драфта ¹⁴⁹ .	Чрез сферата на спорта за високи постижения	Чрез системата на детско-юношеските спортни училища и професионалния спорт
Степен на интернационализация	Относително затворена система. По отделни видове спорт (например, хоккей) се приемат голям брой спортисти от други страни, преди всичко от Европа и Русия	Значително използване на спортисти от други страни, висока степен на интернационализация	Висока степен на интернационализация

Източник: съставено от автора по материали от Andreff Wladimir, Paul D. Staudohar. *The Evolving European Model of Professional Sports Finance. Journal of Sports Economics* 1(3):pp.257-276. August 2000 и българските нормативни актове.

От сравнителната таблица между двата водещи модели за развитие на спорта в света – американския и европейския, с този в България следва да се направи извода, че в българския модел има съчетаване на елементи от двата основни модела. По отношение на финансирането в България бюджетните средства макар и недостатъчни заемат относително най-голям дял в общото финансиране на спорта, постепенно допълвани от растящия дял на спонсорството, търговската дейност на клубовете и фирмите.

В развитите страни по света сферата на спорта много ясно е разделена на масов спорт, спорт за високи спортни постижения (олимпийски) и професионален спорт. Развитието на спорта за високи

¹⁴⁹ Поцедура за избор от страна на професионалните клубове на играчи, които нямат активен договор с нито един клуб от лигата. Клубът получава изключителни права при подписването на договора с този играч, и друг клуб от лигата не може да го наеме.

спортни постижения е прерогатив на държавата и на националните държавни и обществени спортни организации.

Държавата развива масовия спорт чрез местните органи на властта и спортните организации. Развитието на професионалния спорт се осъществява от частните търговските структури с незначителното участие от страна на общините и местните органи на властта.

За развитието на спорта за високи спортни постижения се отделят средства от държавния бюджет, чиито обем зависи от целите и задачите, поставени от държавата и обществото. В бюджетите на националните спортни федерации в много страни държавните дотации съставляват от 50 до 80% в зависимост от вида спорт.

За развитието на масовия и детско-юношеския спорт общинските и местните бюджети изразходват от 1 до 3 % от общия обем на бюджетните средства. В страните, в които е установено високо жизнено равнище значителна част от разходите се покрива за сметка на средства от самото население.

В последните години в редица страни се забелязва тенденция към повишаване на ролята на държавата и местните органи на властта за развитието на масовия спорт с цел преодоляване на демографската криза.

Особено действена помощ на държавата за развитие на физическата култура и спорта има предоставянето на спортно-физкултурните организации на данъчни облекчения до пълното освобождаване от данъци като признание за социалната значимост на спорта в живота на обществото.

Въпреки наличието на еднакви източници за финансиране, отделните страни решават въпросите на финансиране на дейността в сферата на физкултурата и спорта по различен начин. Като пример може да се посочи участието в Олимпийските игри на немските и френските спортисти, което се финансира от правителствата на тези страни. Спортистите на САЩ и Великобритания участват в олимпиадите за сметка на средствата, които постъпват от частни лица или от отделни фирми. Италианският спорт се финансира основно от доходите на лотариите и футболния тотализатор. Също така, лотариите попълват доходите на спортните организации в Австрия, Гърция, Дания, Ирландия, Канада, Португалия, Финландия и други страни.

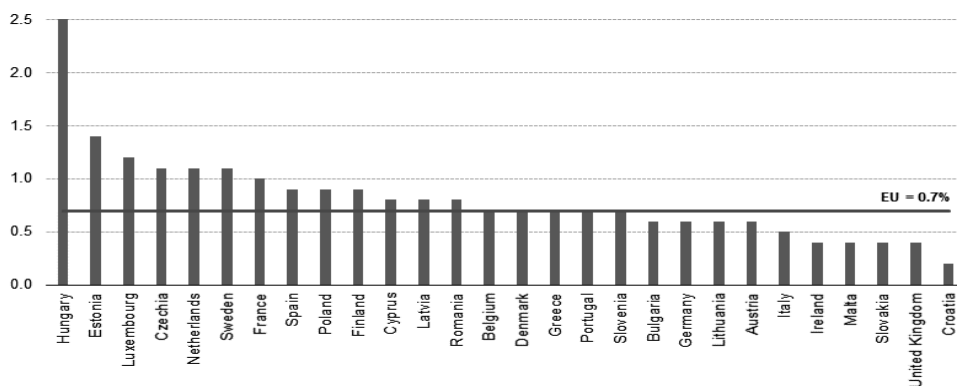
По данни на Съвета на Европа, правителството на Германия отделя за развитие на спорта около 2% от общата сума в бюджета, във

Великобритания правителството отделя около 5%, в Швейцария около 8%, в Португалия около 46% и в Унгария около 65%. Останалата част от разходите се покрива от местните бюджети. Следва да се отбележи, че средствата на местните бюджети основно се насочват за стимулиране и развитие на масовия и детския спорт. При това не се отчитат вноските на частния бизнес, които достигат до 15 - 40 % от бюджетните средства предназначени за спорт в страната.

Един кратък преглед върху съществуващото законодателство в чужбина ни дава основание да отнесем към основните източници на финансиране на спорта следните:

- постъпленията от държавния бюджет;
- субсидиите на регионалните и местни власти;
- отчисленията от различните обществени фондове;
- заплащаните от населението спортни услуги;
- отчисленията от провежданите лотарии и от спортния тотализатор;
- обствената търговска дейност на спортните организации (спортен маркетинг, включващ рекламно-спонсорската и лицензионната дейности, продажбата на права за транслиране на състезанията и пр)

Фиг. 1 *Разходи за отдих, култура и спорт в страните членки на ЕС през 2017 г., в % от общите бюджетни разходи¹*



Прави впечатление, че разходите за спорт в статистиката на страните-членки на ЕС се дават заедно с разходите за почивка и култура (фиг.1). Такава е картината и в българската статистика.

Така например, спортната индустрия не се изследва самостоятелно от българската статистика като отделен сектор. Между видовете икономически дейности в раздел «Демографска и социална статистика» на сайта на НСИ¹⁵⁰ фигурират разделите „Култура“, „Образование“, „Здравеопазване“, „Социална защита“, но отделен раздел „Спорт“ отсъства.

В държавния бюджет за 2019 г. за отдых, култура и религия България отделя 0.6% от БВП или 713,9 млн. лева¹⁵¹. Средното ниво за Европейския съюз по този показател е също 1%, като спрямо 2015 г. не е отчетена промяна. Малко по-високи са тези разходи в еврозоната (1,1 %), където също няма промяна спрямо предходната година. Тези разходи включват съоръжения за отдых и спорт, библиотеки, музеи, театри, услугите за радио и телевизионно разпространение, за религия и други обществени дейности. През 2017 г. съотношението на правителствените разходи за отдых и спорт към общите разходи варира в държавите-членки на ЕС от 0,2% от общите разходи в Хърватия, 0,4% в Ирландия, Малта, Словакия и Обединеното кралство, до 1,2% в Люксембург, 1,4% в Естония и 2,5% в Унгария. В Люксембург за рекреация и спорт се отделят най-много средства на глава от населението, а в Хърватия и България - най-малко.

2. Бюджетно финансиране на спорта в България

2.1 Финансиране от държавния бюджет

В Националната стратегия за развитие на физическото възпитание и спорта в Република България 2012 – 2022 г. е посочено, че в основата на финансирането на спорта с бюджетни средства е заложен програмно-проектният подход. Той предполага ясно ориентиране по веригата: обществени потребности – правилно целеполагане – ефективна дейност – очакван краен резултат. Това финансиране следва да се базира върху типови проекти и договори по годишни програми на ММС. Дългосрочна цел до 2022 г. е публичните разходи за физическо възпитание и спорт да бъдат увеличавани системно до достигане на 0,5 % от БВП¹⁵².

¹⁵⁰ <http://www.nsi.bg/bg/content/767/демографска-и-социална-статистика> (видяно на 25.06.2019)

¹⁵¹ [https://www.minfin.bg/bg/1234 Бюджет 2019 накратко \(иконографики\)](https://www.minfin.bg/bg/1234%20Бюджет%202019%20накратко%20(иконографики)). (видяно на 25.06.2019)

¹⁵² Националната стратегия за развитие на физическото възпитание и спорта в Република България 2012 – 2022г. стр.

С развитието на спортната индустрия се формира и една традиционна предприемаческа сфера на дейност и организация на бизнеса, която на свой ред позволява да се печелят пари в условията на конкуренция в сферата както на националния така и на международния спорт¹⁵³.

Таблица 2. Най-скъпите спортни клубове за 2018 г.¹⁵⁴
(в млрд.дол.)

№		Стойност Billion \$	измене- ние	Вид спорт
1	Dallas Cowboys	4.8	14%	американски футбол
2	Manchester United	4.123	12%	футбол
3	Real Madrid	4.09	14%	футбол
4	Barcelona	4.064	12%	футбол
5	New York Yankees	4.0	8%	бейзбол
6	New England Patriots	3.7	9%	американски футбол
7	New York Knicks	3.6	9%	баскетбол
8	Los Angeles Lakers	3.3	10%	баскетбол
9	New York Giants	3.3	6%	американски футбол
10	Golden State Warriors	3.1	19%	баскетбол
11	Washington Redskins	3.1	5%	американски футбол
12	Bayern Munich	3.063	13%	футбол
13	San Francisco49ers	3.05	2%	американски футбол
14	Los Angeles Dodgers	3.0	9%	бейзбол
14	Los Angeles Rams	3.0	3%	американски футбол

Данните в таблица 2 показват, че в нашата съвременност спортните клубове акумулират високи и нарастващи доходи. Това обстоятелство налага внимателното изучаване на източниците за финансиране на спортните дейности.

Финансирането на спорта в страните с пазарна икономика предполага различни източници на постъпления на финансови ресурси в сферата на спорта, които могат да бъдат обединени в три основни групи:

¹⁵³ Орлов, А. В. (2011) Спорт и спортивная индустрия. М., с.21.

¹⁵⁴ Цитирано по: <https://www.forbes.com/sites/kurtbadenhausen/2018/07/18/the-worlds-most-valuable-sports-teams-2018/#49ecd97175d1> (видяно на 1.08.2019)

- 1) бюджетно финансиране;
- 2) извънбюджетно финансиране;
- 3) смесено финансиране.

Фиг. 2 Основни източници за финансиране на спорта



Държавната поддръжка на спорта се осъществява на законодателно ниво под формата на пряко и косвено финансиране от бюджета за издръжка на управленския апарат, за научно-изследователски и опитно-конструкторски разработки, за спортно образование, за издръжка на спортни отбори, за строителство на стадиони, басейни и спортни комплекси, за провеждане на състезания.

Под формата на косвено финансиране държавата предвижда възможност за кредитиране при облекчени условия, частично или пълно освобождаване от заплащане на данъци, предоставяне на субсидии и помощи. Например в САЩ се освобождава от данъци постъпващото в спортните организации оборудване; освобождава се от данъци Националният олимпийски комитет на държавата¹⁵⁵ От 2020 г. любителите на спорта в Русия ще могат да получават

¹⁵⁵ Вапнярская О. И., Золотов М. И. (2006). Зарубежный опыт управления массовым спортом // сп. "Менеджмент в России и за рубежом". бр.№ 3., с.132

отстъпка от данъка за физическите лица. Съответни поправки в Данъчния кодекс се подготвят от Министерството на финансите в Руската федерация, които ще влязат в сила през 2020 г. Данъчната основа за внасяне на данъка върху дохода ще се намали с размера на средствата, които гражданите са изразходвали за спорт. Целта е да се създадат стимули към активна спортна дейност. Предвижда се всяко осигуряващо се лице да икономиса от данък върху доходите си максимум 15 600 руб.¹⁵⁶

Към извънбюджетното финансиране се отнася финансирането на основата на собствените средства на спортните организации от спонсорство, рекламна и лицензионна дейност, продажба на права на транслиране, мърчъндайзинг, спортни лотарии, игрален бизнес. В САЩ 95% от разходите за спорт поемат върху себе си частни компании. Във Великобритания 80% в спорта се финансира за сметка на държавния бюджет¹⁵⁷.

Към нетърговското извънбюджетно финансиране се отнася и благотворителната дейност и дарителството. Дарителството е съставна част на благотворителността. Неговата цел е да осигури запазването и развитието на професионалните видове културна дейност. То предполага безвъзмездно отпускане на финансови и материално-технически средства на граждани или организации, занимаващи се със запазване и развитие на националното културно наследство. Дарителството може свободно да се развива при определена подкрепа от страна както на държавата, така и на обществото. В развитите страни подкрепата за спорта за много частни организации е станала норма, независимо, че меценатите не получават от своята благотворителна дейност значителни държавни и данъчни облекчения. В САЩ към благотворителността и дарителството е установен по-делови подход: средствата до 10% от печалбата, насочвани за благотворителност, не се облагат с данъци¹⁵⁸.

Смесеното финансиране на спорта предполага осъществяването на различни спортни или свързани със спорта мероприятия от частния сектор, където държавата финансово подкрепя частното

¹⁵⁶ <https://www.vedomosti.ru/opinion/articles/2019/01/24/792296-vichet-sport>(видяно на 1.08.2019)

¹⁵⁷ Вапнярская О. И., Золотов М. И. (2006). Зарубежный опыт управления массовым спортом // сп. "Менеджмент в России и за рубежом". бр.№ 3.,с.133

¹⁵⁸ Алтухов С. Спонсорство в современном спорте. – URL: <http://www.sportmanagement.ru/events.php?id=2453>(видяно на 1.08.2019)

предприемачество. В крайна сметка този вид финансиране е изгоден и за самата държава и за търговската компания. Пример за смесено финансиране е публично-частното партньорство. Това е форма на договорни отношения между държавата и частния сектор за по-ефективно и качествено изпълнение на задачите, отнасящи се до публичния сектор, на условията на компенсация на разходите, поделение на рисковете, задълженията, компетенциите. Механизмът на публично-частното партньорство може да съдейства за рационалното използване на спортните обекти¹⁵⁹.

Както се посочва в Закона за физическото възпитание и спорта държавният бюджет осигурява финансиране за строго определени цели: за финансиране на строителството, поддръжката и модернизацията на спортната база с национално значение, както и за подпомагане организацията на домакинство на престижни международни спортни събития; за финансиране на програмите по физическо възпитание и спорт в предучилищните детски заведения и системата на организиран спорт за всички; за учебно-тренировъчна дейност в държавните спортни училища; за подпомагане дейността на спортните клубове и федерации; за подготовка и участие на българските спортисти в европейски и световни първенства, в олимпийски игри или в други престижни дейности, определени със закон или с акт на Министерския съвет; за научноизследователска и приложна дейност и медицинския надзор на спортистите; за реализирането на подписаните от Република България международни конвенции – борба с допинга, насилието, за насърчаване на фехърплей и др.¹⁶⁰

¹⁵⁹ Зусман Е., Корнеев М. (2011) ГЧП в спорте: зарубежный опыт и перспективы развития в России // Спорт и право. № 1, с.36

¹⁶⁰ Закон за физическото възпитание и спорта, чл.128(1) обн. в ДВ, бр. 86, на 18.10.2018 г.

Таблица 3. Бюджет на ММС за 2019 г. (в лева)¹⁶¹

№	Показатели	Сума (хил. лв.)
	1	2
I.	ПРИХОДИ, ПОМОЩИ И ДАРЕНИЯ	26 700,0
1.	<i>Неданъчни приходи</i>	26 700,0
1.1.	Приходи и доходи от собственост	26 893,0
1.2.	Други приходи	-193,0
II.	РАЗХОДИ	79 718,0
1.	<i>Текущи разходи в т.ч.</i>	77 868,0
1.1.	Персонал	13 072,1
1.1.1.	<i>в т.ч. Персонал без делегирани бюджети</i>	4 580,0
1.2.	Субсидии и други текущи трансфери	50 068,3
1.2.1.	Субсидии и други текущи трансфери за нефинансови предприятия	180,0
1.2.2.	Субсидии и други текущи трансфери за юридически лица с нестопанска цел	49 888,3
1.3.	Текущи трансфери, обезщетения и помощи за домакинствата	9 073,5
2.	<i>Капиталови разходи</i>	1 850,0
2.1.	Придобиване на дълготрайни активи и основен ремонт	1 150,0
2.2.	Капиталови трансфери	700,0
III.	БЮДЖЕТНИ ВЗАИМООТНОШЕНИЯ (ТРАНСФЕРИ) – (+/-)	53 018,0
1.	Бюджетно взаимоотношение с централния бюджет (+/-)	51 018,0
2.	Бюджетни взаимоотношения с други бюджетни организации (+/-)	2 000,0
2.1.	<i>Получени трансфери (+)</i>	2 000,0
IV.	БЮДЖЕТНО САЛДО (I-II+III)	
V.	ОПЕРАЦИИ В ЧАСТТА НА ФИНАНСИРАНЕТО – НЕТО	

Средствата за физическо възпитание и спорт се предоставят за бюджетна година на база одобрени проекти съгласно чл. 3 от ПМС № 129 от 2000 г. Финансирането на ММС по програми за 2019 г. е показано в следната таблица.

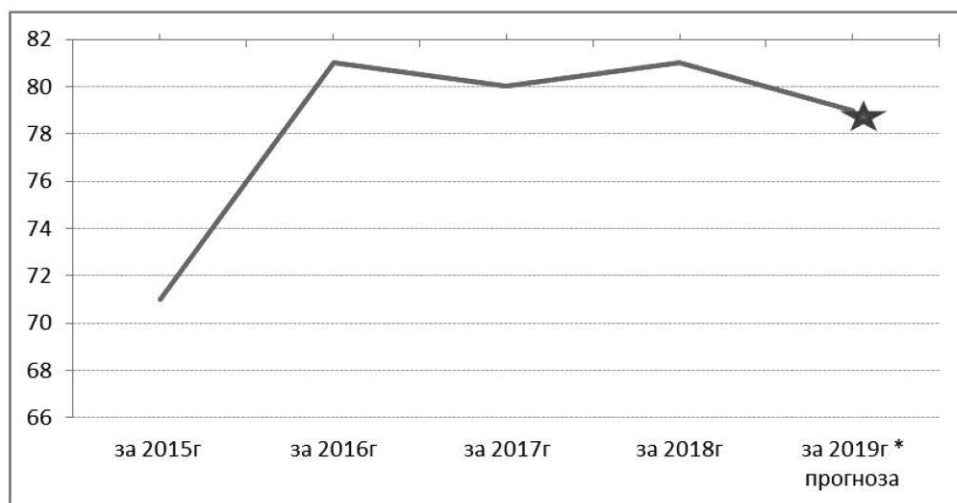
¹⁶¹ <http://mpes.government.bg/Documents/Ministry/BUDGET/2018/MFVS> (видяно на 31.08.2019)

**Таблица 4. Финансиране политиките и бюджетни програми
от ММС за 2019г.**

№	Наименование на областта на политика/бюджетната програма	Сума (хил. лв.)
	1	2
1.	Политика в областта на спорта за учащи и спорта в свободното време	17 533,6
2.	Политика в областта на спорта за високи постижения	52 699,1
3.	Политика в областта на приваждането на спортните обекти и съоръжения във вид, отговарящ на съвременните международни стандарти	3 507,6
4.	Политика в областта на усвояването и прилагането на добри международни практики за спорта	311,5
5.	Политика в областта на младите хора	3 305,7
6.	Бюджетна програма „Администрация“	2 360,5
	Всичко:	79 718,0

Само за последните пет години (от 2015 до 2019г.) средствата, които държавният бюджет отделя на Министерството на младежта и спорта бележат в началото известно увеличение и остават почти на едно и също равнище. На фиг.3 е илюстрирана динамиката на бюджетните разходи за спорт за периода 2015-2019 г.

Фиг. 3 Разходи на ММС за периода 2015-2019 г. (млн.лв)



**Източник: Съставена от автора по данни на ММС
за съответните години**

След едно чувствително увеличение през 2016 г., разходите за спорт от държавния бюджет в последващите години не надхвърлят годишно 80 млн. лв.

Съгласно чл. 123 от Закона да физическото възпитание и спорта дейностите в областта на физическото възпитание, физическата активност, спорта и спортно-туристическата дейност се финансират със средства от държавния бюджет, бюджетите на общините, със средства, осигурени в изпълнение на международни договори и програми, и от други източници. Според чл. 125(1) от същия закон по бюджета на Министерството на младежта и спорта постъпват средства от:

1. субсидия, определена със закона за държавния бюджет за съответната година;
2. постъпленията от Държавно предприятие «Български спортен тотализатор» по чл. 14, ал. 3 от Закона за хазарта;
3. национални програми, свързани с дейността на Министерството на младежта и спорта;
4. международни програми, международни договори и споразумения;
5. дарения, завещания и спонсорство от български и чуждестранни лица;
6. глоби и имуществени санкции, налагани по този закон;
7. други източници, определени с нормативен акт.

Съгласно законодателството у нас със средства от държавния бюджет се подпомагат лицензираните спортни федерации, в които членуват не по-малко от 15 спортни клуба; спортните клубове, които са сдружения, регистрирани за осъществяване на общественополезна дейност и членове на лицензирани спортни федерации; националните организации за спортно-туристическа дейност и за университетски спорт; спортно-педагогическото, материално-техническото, научно-информационното и медицинското осигуряване на подготовката на националните отбори и спортисти на Република България; дейности на Българския олимпийски комитет и на Националната параолимпийска организация, свързани с участието на български спортни делегации в олимпийски и параолимпийски игри и в олимпийски и младежки фестивали; дейности на юридически лица с нестопанска цел за осъществяване на общественополезна дейност, свързана с:

- лечението на бивши и настоящи национални състезатели,
- прояви, популяризиращи и утвърждаващи развитието на спорта;
- учебно-тренировъчна и спортно-състезателна дейност в държавните спортни училища, вкл. поддръжка и развитие на спортната база;
- изграждане, обновяване и управление на спортни обекти, които са държавна и общинска собственост.

Отчетените разходи за група „Физическа култура и спорт” по бюджетите на **министерствата и ведомствата** за 2018 г. са в размер на 53,4 млн. лв. Отчетените разходи са по бюджета на Министерството на младежта и спорта и представляват 99,2 % от разходите по уточнен план /53,9 млн. лв./. Спрямо 2017 г. разходите в групата са с 3,0 млн. лв. (5,3 %) по-малко.

През 2018 г. са одобрени допълнителни разходи по бюджета на ММС за дейности по група „Физическа култура и спорт”¹⁶²

Средствата по бюджета на ММС са усвоени за постигане на основните цели и приоритети на провежданите политики в областта на физическата култура и спорта:

- развитие на ученическия спорт и спорта за високи постижения, като средство за повишаване престижа на нацията;
- създаване на условия и възможности за двигателна активност и практикуването на спорта от всички;
- реконструкция и модернизация на спортни обекти и съоръжения и привеждането им в съответствие с международните стандарти.

За периода са отчетени текущи разходи в размер на 52,0 млн. лв. От отчетените текущи разходи с най-голям относителен дял са разходите за финансиране на спортни дейности 94,9 % (49,3 млн. лв.) – предоставени субсидии на юридически лица с нестопанска цел за подпомагане реализирането на дейности и проекти на спортни организации във връзка с развитието на физическото възпитание и спорта в страната. Средствата са изразходвани за реализиране на спортни дейности и проекти за развитие на спорта за учащи, спорта в свободното време и спорта за високи постижения.

¹⁶² по реда на чл. 109, ал. 3 от Закона за публичните финанси (ПМС № 33/2018 г.; ПМС № 39/2018 г.; ПМС № 85/2018 г. и ПМС № 315/2018 г.).

За развитие на спорта за учащи и спорта в свободното време са изразходени средства в размер на 5,4 млн. лв.:

- финансиране на програми за развитие на спорта за учащи – програми „Научи се да караш ски“, „Научи се да плуваш“, „Тенисът – спорт за всички“, „Голфът – спорт без граници“, „Децата и спортния клуб“, „Децата и бадминтона“, „Програма за развитие на детската лека атлетика в България“; програми и проекти на спортни организации за развитието на детския футбол – 1,3 млн. лв.;
- финансиране на проекти на спортни организации по програма „Спорт за децата в свободното време“ – 1,0 млн. лв.;
- организиране и провеждане на ученически игри за общообразователни и специални училища – 0,5 млн. лв.;
- подпомагане реализирането на проекти по програма „Спорт за деца в риск“ и по договори за спортна дейност на многоспортови федерации в областта на спорта за учащи – 0,4 млн. лв.;
- финансиране на проекти по „Програма за развитие на спорта за хора с увреждания“ – 1,3 млн. лв.;
- осигуряване на възможности за физическа активност, спортно-състезателна дейност и спортни резултати по „Програма за развитие на спорта за всички“ – финансово подпомагане на дейността на многоспортови федерации– 0,9 млн. лв.

За развитие на спорта за високи постижения са изразходени 44,2 млн. лв.:

- реализиране на спортни дейности за развитие на спорта за високи постижения, по договори за финансово подпомагане на дейността на елитния спорт – 26,7 млн. лв.;
- подпомагане организирането и провеждането на световни и европейски първенства на територията на Република България, включени в международния спортен календар – 8,5 млн. лв.;
- финансиране на дейности по програма за развитие на спортните клубове – 6,7 млн. лв.;
- участие на българските делегации на олимпийските и параолимпийските игри в Пьончанг 2018 г., III-ти младежки олимпийски игри в Буенос Айрес 2018 г., Европейски младежки олимпийски фестивали по олимпийски спортове и национални олимпийски фестивали и др. дейности в областта на олимпийската подготовка – 1,2 млн. лв.;

- подпомагане и лечение на спортисти и други дейности по програма за развитие на спорта за високи постижения – 1,1 млн. лв.

Възстановените средства от спортни организации по договори за минал период от време са в размер на 0,3 млн. лева.

Разликата до общата сума на **текущите разходи** – 2,6 млн. лв., е усвоена за: награди на спортисти, медалисти от европейски и световни първенства, олимпийски игри и аналогични игри и първенства за хора с увреждания, награди на треньори – 2,5 млн. лв.; разходи за персонал, издръжка и др. текущи разходи – 0,1 млн. лева.

За 2018 г. са отчетени **капиталови разходи** в размер на 1,4 млн. лв. за придобиване на дълготрайни активи и основен ремонт /основен ремонт, изграждане и модернизация на спортни зали, игрище, обновяване и модернизация на тенис клуб и др./ – 1,3 млн. лв. и капиталови трансфери – 0,1 млн. лв. /финансиране на проекти по реда на Наредба № 2 от 8.05.2014 г. за финансово подпомагане на строителството и ремонта на спортни обекти и съоръжения/.

Таблица 5. Култура, спорт, почивни дейности и религиозно дело¹⁶³

Отчет 2018	КФП	ДБ	ВУЗ	общини	Европейски средства
А. Почивни дейности	20,8	16,9	-	3,1	-
Б. Физическа култура и спорт	149,1	53.4	0.1	93.2	2,4
Текущи нелихвени разходи	119,5	52.0	0.1	66.7	0.8
Капиталови разходи	29.5	1.4		26,5	1.6

Както е видно от приведените данни средствата от бюджета, отделяни за финансиране на основните политики в спорта се увеличават през последните години. Макар и не особено значително това увеличение трудно би подобрило функционирането на националната система за физическо възпитание и спорт.

¹⁶³ Доклад по отчета за изпълнението на държавния бюджет на Република България за 2018 година, стр.125; <https://www.minfin.bg/bg/1231> (видяно на 10.10.2019)

Таблица 6. Бюджетно финансиране на основните политики в спорта

Програма	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Увеличен брой обх- ванати в програмата
Децата и спортния клуб	350 000	350 000	350 000	3 000
Научи се да караш ски	200 000	200 000	200 000	1 250
Тенисът-спорт за всички	45 000	45 000	45 000	300
Развитие на детската лека атлетика	62 000	62 000	62 000	500
Децата и баскетбола	300 000	300 000	300 000	1 000
Програма "Скаут лига"	300 000	300 000	300 000	1 000
„Спорт в свободното време“	90 000	90 000	90 00	200
Общо:	1 347 000	1 347 000	1 347 000	7 250

Истина е недофинансирането на голяма част от българските спортни федерации по олимпийските видове спорт, както за участие в зимните олимпийски игри, така и за подготовката за следващите летни олимпийски игри през 2020 г. в Токио. На този фон прави впечатление увеличението на Бюджетна програма – «Администрация». Увеличението е с 22,9%, при положение че правителството обявява съкращение на администрацията.

Национални програми за финансиране в областта на спорта

За разлика от ограниченото финансиране на спорта от европейските фондове, националните програми предлагат широки възможности за финансиране на спортните федерации и клубове. Програмите за развитие на спорта се определят от **Министерството на младежта и спорта (ММС)** и се финансират от националния бюджет. На своята официална интернет страница ММС е публикувало актуалните програми за 2018 г. в областта на спорта. Това са:

- **Национална програма за младежта (2016-2020)**

Национални младежки инициативи и кампании, по следните тематични области: Младежко доброволчество и участие в доброволчески инициативи; Развитие и признаване на младежката работа; Активизиране на младите хора в малките населени места; Младежко предприемачество.

Периодът за изпълнение на проектните дейности следва да е между три и шест месеца, като проектните дейности могат да се реализират в периода 01 септември 2018 г. – 31 май 2019 г. за всички тематични области, като кандидатстващата организация самостоятелно преценява в кой период ще реализира своя проект. Минимален размер на финансиране за отделен проект – 5 000 (пет хиляди) лева. Максимален размер на финансиране за отделен проект – 30 000 (тридесет хиляди) лева.

- **Програма «Еразъм+»**

По тази програма могат да кандидатстват за финансиране всички публични или частни органи, които осъществяват дейност в областта на образованието, обучението, младежта и спорта. Общият бюджет, предвиден за настоящата покана за представяне на предложения, възлиза на 2 490,9 милиона евро.

- **«Спорт за деца в риск»**

Цел на програмата подпомагане на социалната интеграция, адаптация и пълноценна реализация в обществения живот на деца в риск чрез създаване на условия и възможности за тяхното включване в безплатни спортни занимания с цел подобряване качеството на живот, физическата им и психическа годност. Размерът на средствата за финансиране на един проект за провеждане на спортни занимания е до 7 000 (седем хиляди) лева според заложените в проекта обхват и целеви стойности и се определя със Заповед на министъра на младежта и спорта.

- **Програма за развитие на спортните клубове**

Целта на програмата е създаване на условия за реализиране на ефективен тренировъчен и състезателен процес на спортистите, масовизиране на заниманията със спорт в различните възрастови групи и усъвършенстване на системата за управление на тренировъчния процес, като възможност за спортно развитие и основа за реализиране на високи спортни резултати.

Средствата, необходими за изпълнение на Програмата се осигуряват от бюджета на ММС. Определянето на средствата от ММС за реализиране на Програмата се извършва ежегодно в рамките на програмния бюджет на ММС за съответната година.

- **«Програма за развитие на спорта за хора с увреждания»**

Основната цел на тази програма е подобряване на условията и осигуряване на възможност за адаптирана физическа активност,

практикуване на спорт и участие в спортни прояви и състезания на хора с увреждания с цел подобряване качеството на живота им и социална интеграция, както и подготовка и участие на спортисти с увреждания в международни състезания. В програмата са обособени две направления –

- «Спортно-състезателна дейност на хора с увреждания» и
 - «Спорт в свободното време за хора с увреждания».
- **«Развитие на спорта на учащите»**

Цел на програмата е насърчаване на децата, учениците, студентите и младежите в риск към физическа активност и системно практикуване на спорт като средство за здравословен начин на живот, физическо и духовно развитие чрез дейностите включени в проектите на лицензираните многоспортови организации.

- **«Децата и спортният клуб»**

Основната цел на програмата е подобряване на условията и осигуряване на възможност за участие на деца в организирани спортни прояви, с оглед подобряване физическа им дееспособност, спортно-техническите умения и създаване на мотивация за спортно развитие. Размерът на средствата за финансиране на отделен проект по Програмата е до 10 000 (десет хиляди) лева. Спортните дейности, които се финансират по Програмата, са свързани с участие в спортна проява и организиране на детска спортна проява по съответен вид спорт.

- **«Научи се да плуваш»**

Целта на програмата е обучение по плуване на деца, с оглед подобряване на тяхното здраве и физическа дееспособност, предпазване от удавяне и създаване на предпоставки за последващи системни занимания с водни спортове. Размерът на средствата за финансиране на отделен проект по Програмата е до 15 000 (петнадесет хиляди) лева.

- **«Спорт за децата в свободното време»**

Целта на програмата е да се създадат условия и възможности за практикуване на спорт от деца в свободното им време с оглед подобряване на тяхното здраве, физическа дееспособност и спортно

развитие. Размерът на средствата за финансиране на отделен проект по Програмата е до 10 000 (десет хиляди) лева.

Комисията по култура и образование на Европейския парламент (ЕП) прие новата програма **YES EUROPE** (Youth Education Sport, Младеж Образование, Спорт)¹⁶⁴, която вече ще обхваща всички програми на ЕС в областта на образованието, обучението и спорта, както и програмата «Еразъм» за висшето образование. Над 5 милиона учещи се от всички възрасти могат да се възползват от засилването на сътрудничеството между европейските образователни структури. За осъществяването на това са отпуснати европейски средства в размер на 18 милиарда евро за периода 2014-2020 г.

2.2. Финансиране на спорта от общинските бюджети

2.2.1 Преглед на опита на развитите страни при финансиране на спорта от общините

Анализът на чуждестранния опит за участието на местните органи на властта в управлението на спорта, въпреки големите различия в различните страни, позволява да се направи изводът, че местните органи в своята дейност дават приоритет на следните направления на спортната дейност: училищен и студентски спорт; масов спорт за различните групи от населението, преди всичко жените, възрастните, хората с увреждания; строителство, модернизация и поддръжка на спортните съоръжения; подкрепа на спортове с високи постижения, на колективните видове спорт и на висококвалифицирани спортисти; съдействие на спортните клубове. Като се има предвид, че в различните страни задачите, решавани от местната власт, са твърде различни, следва да се покажат техните характеристики и анализ отделно по страни.

Във **Великобритания** местните органи си поставят четири основни задачи:

- 1) подобряване на услугите за спорт и свободно време, предлагани от различните организации в града или областта;
- 2) съгласуване на дейностите за спорт и свободно време с мерките за опазване на околната среда;

¹⁶⁴ <https://www.eppgroup.eu/newsroom/news/ep-names-new-programme-for-youth-education-and-sport> (видяно на 8.12.2018)

- 3) подобряване на информираността на гражданите за предоставяните услуги, в това число и в сферата на физическото възпитание и спорта;
- 4) гъвкавост при предоставянето и мениджмънта на услугите за свободното време и спорт, така че гражданите да могат да се развиват самостоятелно.

Във Великобритания отговорността на местните органи на властта за развитието на спорта се свързва предимно с отговорността към активния отдых на гражданите. Компонентите на активния отдых обикновено включват спорт и всички видове физическа активност, отдых сред природата, детски игри, културни мероприятия, туризъм, организиране на свободното време на младежта и цялото население.

Местната власт се занимава не само с пряко предлагане в сферата на спорт и свободно време, тя осъществява също и поддръжка на частни, доброволни, търговски организации, когато тяхната дейност е в полза на населението. Предоставяната помощ основно е два вида: първият се състои в това спортните съоръжения да са достъпни за хората срещу определена такса или безплатно, а вторият – срещу финансови удържки. Местните отдели и подразделения на образованието поддържат организации, които се занимават с отдиha и вободното време на младежта и цялото местно население. Това става чрез училищата, като се използват техните спортни съоръжения в извънучебно време за организиране на занимания за младежи, живеещи в околните райони. Но главна грижа на местните органи на властта е поддръжката на дейността на спортните клубове и оздравителни центрове, която се изразява в разпределянето на субсидии, преди всичко, за възнаграждения на персонала.

Краткият анализ на структурата на разходите на местната власт за развитието на развлекателни дейности и активния отдых показва, че голяма част от финансовите и кадрови ресурси е насочена към традиционни видове дейности, а именно: развитие на мрежата от фитнес клубове и подобрения в градските паркове. Общинските власти се опитват да привлекат за финансирането на спорта и частния сектор. Но не всички спортни ръководители във Великобритания се отнасят еднакво към привличането на частния сектор за финансиране на спорта по места, тъй като пропорционално на усвояването на частния капитал се намалява обемът на държавните субсидии.

Особен интерес представлява частният сектор в експлоатацията на общинските спортни съоръжения и предоставянето на спортно – оздравителни услуги. Тази инициатива на местната власт, известна като *британска*, се осъществява на конкурентен принцип. Понастоящем повече от 20% от обществените съоръжения се управляват от частни

организации. Провеждайки политика на развитие на масовия спорт, трябва едновременно да се осигури рентабилност на инвестициите, а също така да се гарантират интересите на общината. Развитието на спортната дейност като съставна част от стратегията за отдих и свободно време на общините е печеливш и необходим бизнес. Във финансово отношение фитнес клубовете във Великобритания са независими структури. Те имат свой бюджет, свой финансов контрол и отчетност. Основен източник на приходи за спортните клубове са спонсорството (предимно от местни компании), дарения или субсидии от обществени организации, събития за набиране на средства (включително и благотворителни акции), членски внос. За привличането на нови членове се разработват специални програми. Действа специфична скала на приоритетите, сред които основно внимание се отделя на рекламните кампании за различните възрастови групи, отпечатването и разпространението на брошури и флаери, както и на контрола на ефективността на дейностите.

Правителствата на федералните провинции в **Германия** са в тясно сътрудничество с федералното правителство и националните спортни организации, а също с градовете и общините. Според своята автономност, организационните въпроси в провинциите се решават различно. В страната съществуват различни програми за поддържане на спорта, които се различават с исторически, финансови и териториални особености. Тези програми решават във федералните провинции четири основни задачи:

- съдействие при строителството на спортни съоръжения;
- развитие на спорта в училищата и вузовете;
- съдействие на спортните организации и клубове;
- помощ за специалните целеви групи на населението.

Основна задача е осигуряването на равни условия за спорт в различните населени места. Развитието на спорта в провинциите зависи от историческите традиции, финансовото състояние и отношението на управата на провинциите към спорта. Важно място в дейността на провинциите заема съдействието на спортните организации. Такова съдействие се оказва, само когато не достигат собствени средства и възможности за решаването на проблемите у тези организации. В зависимост от системата за подпомагане, субсидиите се предоставят на спортните организации както за масовия спорт, така и за спортовете с високи постижения. Субсидиите са за плащания на администрацията, закупуване на спортна екипировка, за пътуване на състезателите на състезания, за учебно-тренировъчна дейност и организиране на състезания.

Голямо значение има финансовата подкрепа на спортните организации за подготовката на кадри и повишаването на квалификацията, а също и за възнаграждение на инструктори, треньори, организатори на състезания. За всичко това провинциите ежегодно отделят значителни средства. Във всички провинции в последните години активно се финансират спортни дейности за лица в специални групи - инвалиди, възрастни, затворници и др. Реализират се програмите «Спортът като превенция на заболяванията», «Спорт за чужденци», «Спорт за затворници».

Конференцията на министрите на спорта на провинциите обяви предоставянето на помощ на тези специални групи за една от основните цели на държавното финансиране. Общинските органи в окръзите, градовете и общините са основни помощници на дейността на спортните клубове. Общините и градовете безплатно предоставят общинските спортни съоръжения на разпореждане на спортните клубове, въпреки значителните разходи за тяхната поддръжка и високи наеми, изключения са басейните и спортните съоръжения, които се използват неефективно.

Конгресът на Немския гимнастически съюз през 1994 г. изисква включването в уставите на териториалните общини на точката «насърчаване на спорта», което до днес е задължително за общините. В немските общини по възловите въпроси за съдействие на спорта, решенията се приемат от Общинския съвет, който все повече се превръща в орган за ратифициране на политически решения. Според проучването на ръководителите на спортните отдели, местните партийни организации, чиито ръководители често оглавяват обществени спортни организации, оказват силно влияние върху приемането на решения в областта на спортната политика. Съответно на своята автономия, организационните въпроси в провинциите се решават различно. Различни са и формите за насърчаване на спорта. Ако една провинция разпределя целеви средства за насърчаване на спорта, други – определят това чрез бюджета.

Към втория аспект на подпомагане на спорта се отнася строителството на спортни съоръжения, но конкретно в училищата и вузовете, и заплащането на учителите по физическо възпитание в средните училища. Тук спадат и дейностите за повишаване на квалификацията на учителите по физическо възпитание, системата от училищни спортни състезания (като например «Всегермански младежки игри» и «Младежта се подготвя за Олимпийските игри»), дни на спорта и спортни празници в училищата, поощряване на млади таланти и сътрудничество между училищата и спортните клубове.

Помощта за спортните организации е третият най-голям аспект за насърчаване на спорта от страна на провинциите. Трябва да се различи т. нар. институционална помощ от помощта по проекти и програми. В зависимост от системата за помощ, отчисления към спортните организации за общите цели на масовия и състезателен спорт (включително и управленческите разходи), се правят чрез бюджета на провинцията или непосредствено като удържки от спортни лотарии, в рамките на бюджета на провинцията. По тази схема за подпомагане попада и подготовката и повишаването на квалификацията на кадрите под формата на възнаграждение на инструктори, ръководители на младежки организации, специалисти в спорта за хора с увреждания и спортове с по-високи постижения.

Помощта за специални целеви групи е целенасочена помощ от публични институции и групи, които посвещават дейността си на спортното осигуряване за социално уязвими членове на обществото. Това са спортовете за възрастни, спорт за затворници, спорт за наркомани, спорт за безработни младежи, спорт за чужденци и мигранти, спорт в природата, спорт с работещи на смени и др.

Немските специалисти наричат общините основен стимулатор за развитие на масовия спорт в Германия.

Задачите, които се решават от местните органи на власт в **Испания**, може да се илюстрират с пример от провинция Каталуния. Според член 38 от Закона за спорта от 1988 г. в Каталуния към компетенциите на общините се отнасят: въпроси за: а) общото развитие на физическата култура и спорта в автономията, особено училищния спорт, стимулиране на извънучилищните спортни занимания и физическата култура с оздравителна цел; б) строителство и модернизация на спортните съоръжения; в) надзор за максимално възможното използване на съществуващите спортни съоръжения; г) сътрудничество с всички публични и частни институции за изпълнение на задачите, определени от този закон. Законът на Каталуния предписва на общините да осъществяват спортно-оздравителната политика и развитието на физическата култура и спорт, насочени към максимално пълното използване на спортните съоръжения, разположени на територията на общините и подчинени на тях. Общините с население повече от 20 хиляди жители в съответствие със Закона за местното самоуправление имат спортни съоръжения за обществено ползване с персонал за предоставяне на спортно-оздравителни услуги.

Основна тенденция на ръководството на спорта на общинско ниво е стремежът към децентрализация, а именно – създаването на районни съвети, осъществяващи управлението и контрола на намиращите се в

даден район спортни съоръжения в рамките на своята компетенция. В цялата страна се популяризира опитът на Общинския съвет на Барселона под наименованието «Максимум спорт за училище». Общинският съвет на Барселона определя минимални стандарти за училищните спортните съоръжения в града – зали с размер не по-малки от 120 м², две съблекални по 40 м², комплексно спортно ядро за различни видове спорт с размер не по-малко от 30 на 18 м. Не случайно почти всички местни съвети днес осъществяват програми за строителство и използване на училищните спортни центрове, правейки ги отворени за всички желаещи в извънучебно време. Друга важна страна на дейността на испанските общини е създаването на училища за начална спортна подготовка, а също и общински спортни училища.

До 1970 г. в много градове в **Италия** съществуват комисии по спорт и физически упражнения на чист въздух. След това в редица градове те са обединени и започват да се наричат комисии за рекреация.

В задачите на тези комисии влизат следните въпроси:

- осигуряване за всички граждани на необходими условия за занимания със спорт и физически упражнения;
- работа в тясно взаимодействие със съответното социално осигуряване, училищния съвет и други органи на общината, занимаващи се с тези въпроси;
- управление на градски спортни съоръжения, собственост на общината;
- финансиране чрез бюджета на общината на дейността на спортните организации.

Една от задачите на комисиите по рекреация е заедно с другите общински органи да прилагат превантивни мерки срещу еднообразието на формите на физическа активност сред младите хора. Комисията си поставя цел да предостави на всеки възможност да използва тази форма на рекреация и да се занимава с този вид спорт, който той или тя смята за най-подходящ и важен.

Член 18 от Закона за спорта на провинция Тоскана определя шест приоритетни области за дейността на Регионалния съвет:

- развитие на физическата култура сред деца от 3–14 години;
- развитие на физическата активност и спорт сред хората с увреждания;
- развитие физическата активност и спорт сред жените;
- обучение на младежи в различни видове спорт;
- провеждане на състезания;
- подкрепа за развитието на спорта в райони с неблагоприятни условия.

Огромна помощ на местните органи в Италия за развитието на спорта в регионите и провинциите оказва Националният олимпийски комитет на Италия (КОНИ), който има свои организации във всички региони. Регионалният съвет на КОНИ осъществява следните дейности:

- координира, организира и осъществява спортната дейност на територията на областта в тесен контакт с регионалното представителство на Националната спортна федерация;
- прави предложения за прилагане на координирана политика за развитие на спорта в региона, отделяйки особено внимание на увеличаването на броя на спортните съоръжения и тяхното управление, спазването на санитарните норми в спортната дейност, набиране на доброволци като технически сътрудници в спортните организации;
- развива спортната активност сред младежта, организирайки детски и студентски игри и шампионати, олимпийски учебни центрове и училищни спортни лагери;
- прави предложения за най-целесъобразното използване на фондовете на КОНИ, предназначени за поддържане и развитие на дейността на спортните асоциации;
- сътрудничество с всички организации и движения, заинтересовани от развитието на спорта.

Обикновено регионалният съвет се състои от делегат от КОНИ и четирима членове. От състава на Съвета се избира президент и регионален представител за спортните съоръжения.

Упоменатите органи заедно с местната общинска администрация спомагат развитието на спорта и физическата култура, а именно: обучението и подготовката на млади спортисти в олимпийски учебни центрове, младежки сектори в националните спортни федерации, училищни спортни лагери по време на провеждането на младежки спортни игри; тренировки на спортисти при подготовка за състезания; поддържане на

физическата форма на населението чрез любителски спортове и спортни занимания.

В приетия през 1980 г. Закон за спорта на **Финландия** се отбелязва: «Създаването на основните условия за развитие на спорта се възлага основно на държавата и общините». Местните органи на власт в страната имат автономен статут. Затова отговорност за предоставяне на спортни услуги на местно ниво носят общините, съвместно с местните спортни организации. Централните правителствени органи помагат на местните власти, субсидирайки тяхната дейност, решенията за които общините приемат самостоятелно.

Общинският съвет избира спортен съвет за четиригодишен период, съвпадащ със срока на пълномощия на общинския съвет. Спортният съвет се състои минимум от петима членове и техни заместници. Функциите му детайлно са изложени в спортния закон и съответните постановления на правителството, а също и в регламентите на спортния съвет. Общинските власти отговарят за предоставянето на спортно - оздоровителните услуги, строителството и поддръжката на общинските спортни съоръжения, оказване на помощ на спортните клубове, на специалните групи от населението и провеждането на спортната политика по места.

Спортният съвет приема решения за субсидиите, предоставяни на местните спортни клубове. Такава подкрепа се оказва приблизително на 5000 регистрирани клуба, повечето от тях са членове на една от четирите централни спортни федерации. Средства за използване на спортни съоръжения, които се предоставят на разпореждане на клубовете безплатно, се начисляват допълнително.

Ролята на местните органи на властта и техните действия в областта на физическата култура и спорт във **Франция** се свеждат до три направления:

1. строителство и модернизация на спортни съоръжения с оглед на потребностите на населението;
2. организация на различни видове физическа активност и спорт – за всички групи от населението;
3. финансирае.

През 1995 г. Националният център за териториално обществено функциониране проведе анкета в около 400 френски общини с население от повече от 5000 жители. Съгласно данните от това

допитване, повечето общини дават предпочитание на развитието на масовия спорт, отделяйки основно внимание на поддръжката на спортните съоръжения, спортната политика за младежта (училища, колежи, университети) и физическата култура с оздравителна цел.

Отбелязвайки рязкото увеличение на спортните бюджети на общините, специалистите подчертават, че това става основно заради увеличението на заплатите и щатовете в спортните организации, клубове, а също и за сметка на намаления брой доброволци, работещи в спорта, без възнаграждение. Това се смята за тревожен симптом. Що се отнася до прякото провеждане на спортната политика в департаментите, общините и регионите, тя може да се определи по следния начин. Общината се занимава с развитието на спорта в училищата, спортно-оздравителните центрове и неорганизираните спортове сред населението, строителството и поддръжката на спортните съоръжения, организацията на спортните мероприятия. Департаментът координира спортното движение, защото в неговата структура вече съществуват различни комисии и федерации, които се занимават с организацията както на спорт за всички, така и на спорта с високи постижения, включително професионалния спорт, а също и строителството на спортните съоръжения. Регионите изпълняват същите функции като департаментите, но на регионално ниво..

От размера на общината зависи и наличието в нея на спортни служби. Например, 90% от общините, чието население надвишава 5000 жители, имат спортни служби. В зависимост от броя на населението спортните служби се управляват от генерален секретар или негов заместник. Често в общините се създават комисии начело със заместник – кмета, отговарящ за спорта, които са един вид консултативен орган. Общинската спортна служба се нарича асоциация, чиято цел е координацията на дейността на всички организации и лица, свързани с развитието на спорта.

Спортната служба изпълнява три функции: административна – това включва бюджета и инвестирането; техническа (поддръжка на спортните съоръжения) и спортна (училища, спортни клубове по местоживееене).

Обикновено в спортната служба в населено място с жители между 40 и 150 хиляди, в което има спортен комплекс и плувен басейн, работят 12 – 38 служители.

Общините осъществяват строг контрол върху използването на субсидиите по предназначение, дори когато те не са големи.

В Съединените американски щати спортните администрации на щатите и градовете решават следните задачи:

1. планиране, строителство и експлоатация на спортните съоръжения, построени с пари на данъкоплатците;
2. финансиране на спортни проекти;
3. привличане на нови професионални отбори в градовете, което има положителен ефект върху техните икономики (в един от докладите на търговската палата се отбелязва, че икономическият ефект от наличието в града на професионален бейзболен или футболен отбор, е около 150 милиона долара за година);
4. провеждане на различни спортни събития.

В много градове в САЩ са създадени спортни комисии, например в Орландо (щат Флорида) комисията е сформирана за четири области на град Орландо (Лейк, Ориндж, Оскеола, Семинол) и от два малки града – Алтамант Спрингс и Овиедо, т.е. тя обслужва не само територията на Орландо, но и неговите предградия.

Основна задача на комисията е подпомагане на спортната дейност на всички действащи в града спортни организации, клубове, отбори и провеждане на спортни състезания, които не само стимулират икономиката на града, но дават възможност за развлечения на неговите жители и са част от техния начин на живот.

Сред шестте основни цели на комисията, приоритетни са: да се организират и провеждат в града международни и национални състезания, тясната връзка с националните федерации за видовете спорт, Олимпийския комитет на САЩ, Националната асоциация за студентски спорт и професионалните лиги. Освен това, комисията се занимава със спортната инфраструктура на града, особено с тези спортни съоръжения, на които се провеждат състезания. Общо в града има около 250 спортни съоръжения, 20% от които са частна собственост.

Цялата си дейност комисията се реализира на базата на договори, сключени с местните органи на власт в изброените четири района и два града, а също и с други спортни организации.

Щатските власти отдават голямо значение на законодателната база за развитието на спорта. Например, индустриалните и бизнес кръгове в щата Тексас излизат с инициатива програмата за физическа активност да влезе задължително в системата за дългосрочни мерки за опазване здравето на служителите. Основна роля в разработването на закона за осигуряване

на здравето и физическата годност на служителите има законодателният орган на щата Тексас. Приемането на този закон съществено разширява възможностите на органите за управление на щата за развитие на спортно-оздравителната дейност в държавните учреждения и висшите учебни заведения.

На Европейската конференция «Спорт и местно управление» (гр. Гьодьолю, Унгария, 3 февруари 1996 г.), представителят на Великобритания А. Смит формулира следните предимства на организацията на спортната дейност в общините¹⁶⁵:

- ползи за здравето от редовните спортни дейности;
- укрепване на чувството за общност от съвместната дейност;
- подобриенето на качеството на живот;
- принос в развитието и съживяването на икономиката;
- по-добра интеграция на поколенията;
- средство за намаляване на престъпността, особено сред младежите.

Може би само в слаборазвитите страни продължават дебатите по темата кой и как трябва да финансира развитието на спорта – държавата, местните органи на власт или самите заинтересовани. В по-голямата част от развитите европейски страни вече е изработен ефективен механизъм за приложение на средствата от различните източници за финансиране на спорта.

Средствата, разпределяни от правителството, се разходват за поддържане на държавните спортни органи (там, където ги има), за професионалния спорт, провеждане на спортни мероприятия и строителство на спортни съоръжения от национален мащаб, подготовка на кадри, научно-изследователска и информационна дейност. Средствата на местните органи на власт са предназначени, основно, за развитието на масовия и детско-юношеския спорт, частично за професионалния спорт, издръжка на спортните клубове, строителство и експлоатация на спортните съоръжения общинска собственост.

От участието на местните органи на власт в развитието на масовия и детско-юношеския спорт има голяма социална полза – поддържане и укрепване на здравето, подобряване на качеството на живот на

¹⁶⁵ Соколов А.С. (1999) .Роль и участие местных органов власти Германии и Франции в развитии физического воспитания и спорта. Сп. „Теория и практика физической культуры“. №4. С.. 45

населението, повишено чувство за общност, профилактика на наркоманиите и престъпността сред младежта, приобщаване на децата, подрастващите, юношите и деvojките към здравословен начин на живот, формиране на характер и социална отговорност у младежите.

Таблица 7. Съотношение на обемите на финансиране на спорта между равнищата на властта в европейските страни¹⁶⁶

Страна	Дял на правителството, %	Дял на местната власт, %
Германия	2	98
Великобритания	5	95
Швейцария	8	92
Швеция	10	90
Финландия	15	85
Дания	16	84
Франция	23	77
Испания	24	76
Италия	43	57
Португалия	46	54
Унгария	65	35

Данните в таблица 7 сочат преобладаващ дял на местното финансиране на спорта, пред това, отпускано от държавните бюджети на страните в ЕС. Изключение правят Португалия и Унгария.

Както става ясно от направения преглед на финансирането на спорта на ниво местни органи на властта в развитите западно- и централноевропейски страни, преобладава практиката на това равнище да се отделят приоритетно средства за развитието на масовия и детско-юношеския спорт, както и за строителство на спортни обекти, които са собственост на общините.

¹⁶⁶ Доклад на Съвета при президента на Руската федерация за развитие на физическата култура и спорта (2014) www.sportsovet.ru/docs/Doklad_2-n.doc (видяно на 17.09.2018)

2.2.2 Финансиране на спорта от общините в България

Редът за финансиране на спортните клубове от общините е установен в специалните наредби, които всяка община приема за реда и условията на финансово подпомагане на спортните клубове, осъществяващи дейност на територията ѝ. Целта е да се подобри качеството на работата на спортните клубове, да се създадат благоприятни условия за максимална изява на по-добрите състезатели, да се увеличи броя на активно ангажираните със спорт деца и младежи и да се популяризира масовия спорт. Размерът на финансовото подпомагане се определя съгласно критерии, посочени в съответната наредба при спазване на принципите за равенство, законност, публичност и прозрачност. Общините подпомагат спортни клубове, развиващи спортна дейност и/или социален туризъм със седалище и адрес на управление на територията на съответната община.

Най-често изискванията за финансиране са спортните клубове да имат седалище и адрес на управление на територията на съответната община; да са регистрирани като юридически лица с нестопанска цел, съгласно изискванията на Закона за юридическите лица с нестопанска цел; да са вписани в Публичния регистър на юридическите лица, развиващи обществено полезна дейност, воден от Министерството на правосъдието; да членуват в съответната спортна федерация; да са вписани в регистъра на спортните клубове, воден от Министерството на младежта и спорта; да нямат финансови задължения към съответната община; да водят отчетност съгласно Закона за счетоводството и съответните счетоводни стандарти; при възможност да имат тренъори със съответната професионална квалификация, съобразно законодателството на Република България; да водят активен тренировъчен процес и участват в спортни мероприятия на общинско, областно, републиканско и/или международно ниво; да са били регистрирани и да са развивали дейност на територията общината поне една година преди годината на кандидатстване за финансово подпомагане.

Обикновено не се предоставя финансиране от общините на спортни клубове, регистрирани като търговски дружества, както и на юридически лица с нестопанска цел, осъществяващи дейност в частна полза; на юридически лица, занимаващи се с дейност, която не отговаря на определението за спорт, съгласно § 1, т.31 от Допълнителните разпоредби на Закона за физическото възпитание и спорта, както и на юридически лица, извършващи спортна дейност, по

отношение на която няма създадена по съответния законоустановен ред спортна федерация.

Прегледът на критериите, по които общините финансират спортните клубове на територията им показва, че това са строги изисквания, които се отнасят до:

1. Постигнати резултати в Международния спортен календар /МСК/ и Държавния спортен календар /ДСК/ за предходната година;
2. Състезатели на спортни клубове, участвали и класирани в Балкански, Европейски и Световни първенства за предходната година;
3. Състезатели на спортни клубове, участвали и класирани в Държавните и зоналните първенства за предходната година;
4. Състезатели на спортни клубове участвали и класирани в Международни турнири за предходната година;
5. Стимулиране развитието на детско - юношеския спорт - обхват на състезатели и отбори по възрастови групи на спортните клубове взели участие в Държавните първенства през предходната година;
6. Организиране и провеждане на традиционни за общините спортни прояви от спортните клубове;
7. Организиране и провеждане от клубовете на спортни прояви на територията на общината;
8. Организиране и провеждане на състезания и турнири включени в Ученическия спортен календар през предходната година;
9. Наличие на собствена спортна и материална база;
10. Обичайните разходи, свързани с тренировъчния и състезателен процес;
11. Наличие на собствени приходоизточници.

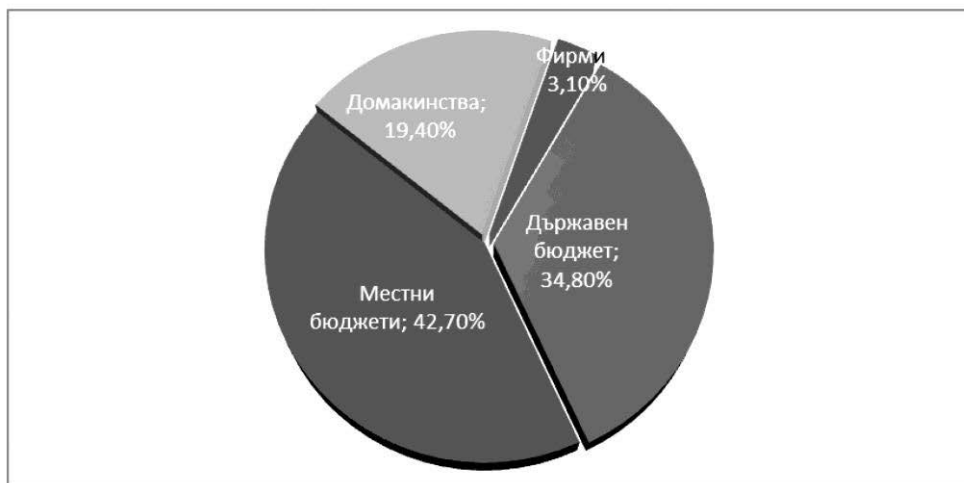
С преференции се ползват спортни клубове, които не ползват безплатно спортни бази за учебно-тренировъчна и спортно-състезателна дейност, представляващи държавна или общинска собственост, спортни клубове, които работят с деца и ги ангажират през свободното време и спортни клубове, които работят с деца и младежи в неравностойно положение.

Средствата от бюджетите на общините могат да се изразходват за изграждане на нова и поддържане на съществуващата спортна база; за подпомагане дейността на спортните клубове в зависимост от тяхната категория; за финансиране на дейности, насочени към подобряване на здравето и физическата дееспособност на населението.

Съгласно изследването на Владимир Андреф от 2009 г. относно структурата на източниците за финансиране на спорта в 27-те страни на ЕС на държавния бюджет се дължат 36.2% (от тях 11.9% от министерствата на спорта, 24.3% от местните бюджети), от домакинствата 49.7% и от фирмите – 14.1%.¹⁶⁷

За България тази структура изглежда по следния начин: държавно финансиране на спорта - 77.5% (от бюджета на ММС – 34.8%, от местните бюджети – 42.7%.; домакинствата участват с 19.4%, фирмите – 3,1%. Макар и недостатъчни средствата, които отделя държавния бюджет и местните бюджети преобладават като относителен дял сред останалите източници за финансиране на спорта в България.

Фиг. 4 Структура на източниците за финансиране на спорта в България



¹⁶⁷ Andreff, W. (2009) Public and private sport financing in Europe: the impact of financial crisis. paper presented at the 84th Western Economic Association International Conference, Vancouver, June 29 – July 3, p.7

Заклучение

Източниците на финансиране на спорта се подразделят на:

- бюджетни;
- извънбюджетни;
- смесени.

Финансирането на системата за развитието на физическото възпитание и спорта чрез **публичното финансиране** се основава на **програмно-проектния подход**. Този подход дава възможност:

- **от държавния бюджет** – да се финансират строителството, поддръжката и модернизацията на спортната база с национално значение;
- **от ресорното министерство на младежта и спорта** – за финансиране на програмите по физическо възпитание и спорт в училищата и системата на организиран спорт за всички; за подпомагане дейността на спортните клубове и федерации; за подготовка и участие на българските спортисти в европейски, световни първенства и олимпийски игри или други престижни дейности определени със закон или акт на Министерския съвет; за научно-изследователска и приложна дейност и медицинския надзор на спортистите; за реализирането на подписаните от Република България международни конвенции – борба с допинга, насилието, феърплей и др.;
- **от общинските бюджети** – изграждането на нова и поддържане на съществуващата спортната база; подпомагане дейността на спортните клубове в зависимост от тяхната категория; за финансиране на дейности насочени към подобряване на здравето и физическата дееспособност на населението.

Библиография

- 1. Гиргинов, В., П. Банков, Ив. Сандански. (2006) Спорт – социални и политически анализи, С.
- 2. Карова, Д. (2005) Сравнително историческо институционално развитие на спорта между България и Великобритания, НБУ, Център по публична администрация
- 3. Калайков, Й. (2010) Технология на финансирането, (понятия и механизми/ С. , изд. Авангард
- Кръстев, Б. (2013) Финансов анализ. ВУАРР
- Цанов, Ив. (2015) Икономика на спорта. С. БАК ISBN 978-619-90235-3-2
- Ценов, И., Павлов, В. За нова национална политика в областта на Физическото възпитание и спорта. Научни трудове на Русенския университет, том 52, 2013, стр. 10-19, ISSN 1311-3321 (пленарен доклад).
- Цолов Б. (2001) Икономически отношения в спорта. “БОЛИД-ИНС”,С.
- Цолов, Б. Финансовото осигуряване на спорта в България – възможности за подобряване. –“Спорт и наука”, бр.2, 2005
- Цолов, Б. (2010) Финансиране на спорта (теоретико-приложни аспекти). “ЕС Принт ООД”
- Цолов, Б. (2010) Методи за формиране цената на спортните услуги. – „Спорт и наука”, извънреден брой, Част II, V-ти международен научен конгрес “Спорт, стрес, адаптация” 23-25.04.2010

Източници на чужд език

- 11.Соколов А.С.(1999) Роль и участие местных органов власти Германии и Франции в развитии физического воспитания и спорта. /Теория и практика физической культуры. №4. с. 45—49
- 12.Siekmann R., R. Parrish, P. Verhoogt, R. B. Martins & M. Olfers (2005), “PROFESSIONAL SPORT IN THE INTERNAL MARKET”, Working paper - (PROJECT NO P/A/IMCO/ST/2005-004) Commissioned by the Committee on the Internal Market and Consumer Protection of the European Parliament on the initiative of Mr Toine Manders (MEP).
- 13. Andreff W. & P. Staudohar (2000), “The Evolving European Model of Professional Sports Finance”, *Journal of Sports Economics*, 1 (3), 257-276
- 14. Andreff W. (2006), “New perspectives in Sports Economics: A European View”, *International Association of Sports Economics*, Working paper 06-05.
- 15. Andreff W. (2009), „Sport Financing in Times of Global Recession”, Play the Game 2009 International Conference, Coventry, June 8.
- 16. Andreff,W. (2009) Public and private sport financing in Europe: the impact of financial crisis. paper presented at the 84th Western Economic Association International Conference, Vancouver, June 29 – July
- 17.Barro P. & S. Szymanski (2006), “Goal! Profit maximization and win maximization in football leagues”, *International Association of Sport Economists*, Working Paper Series, Paper No. 06-21.

- 18. Bougheas S. & P. Downward (2003), "The Economics of Professional Sports Leagues: Some Insights on the Reform of Transfer Markets", *Journal of Sports Economics*, 4 (2) 87–107.
- 19. Johnson B., M. Mondello & J.C. Whitehead (2006), "Contingent Valuation of Sports: Temporal Embedding and Ordering Effects", *Journal of Sports Economics*, 7 (3) 267-288.
- 20. Johnson B., P.A. Groothuis & J.C. Whitehead (2001), "The Value of the Public Goods Generated by a Major League Sports Team: The CVM Approach", *Journal of Sports Economics*, 2 (1) 6-21.
- 21. Késenne, Stefan. (2014) *The Economic Theory of Professional Team Sports. An Analytic treatment – Second edition.* Edward Elgar, UK- USA
- 22. Krautman A. & B.J. Davi (2007), "Can We Find It at the Concessions? Understanding Price Elasticity in Professional Sports", *Journal of Sports Economics*, 8 (2) 183-191.
- 23. Lago U., R. Simmons S. Szymanski (2006), "The financial crisis in European Football: An Introduction", *Journal of Sports Economics* 7 (1) 3-12.
- 24. Levermore, Roger and Neil Moore (2015), "The need to apply new theories to "Sport CSR," *Corporate Governance: The international journal of business in society*, 15:2, 249-253.
- 25. Parrish R. (2003) *The Politics of Sports Regulation in the European Union* // *Journal of European Public Policy*. Vol. 10. No. 2. P. 246–262.
- 26. Parrish R. (2003) *The Birth of European Union Sports Law* // *Entertainment Law*. Vol. 2. No. 2. P. 20–39.
- 27. Ryan P.A., Ryan G.P. (2002) *Capital Budgeting Practices of the Fortune 1000: How Have Things Changed?*, 2002. *Journal of Business and Management*, Volume 8, Number 4, Winter. pp. 355-364.
- 28. Szymanski S. (2006), "A Theory of the Evolution of Modern Sport", *International Association of Sport Economists*, Working Paper Series, Paper No. 06
- 29. Tirole J. *The Theory of Corporate Finance*. Princeton, Oxford: Princeton University Press, 2006. *The Economic Journal*, Volume 116, Issue 515, November 2006, Pages F499–F507, <https://doi.org/10.1111/j.1468-0297.2006.01134.x> (видяно на 1.09.2019)

Нормативни документи

- 30. Закон за спорта, обнародван в ДВ, бр.86 от 18.10.2018г.
- 31. Закон за доброволчеството
- 32. Закон за младежта и младежката политика
- 33. Закон за предучилищното възпитание и училищното образование
- 34. Закон за юридическите лица с нестопанска цел. ДВ, бр.81 от 6 октомври 2000 г.
- 35. НАРЕДБА № 2 За организиране, планиране и финансиране развитието на масовата физическа култура, спорта и туризма. Обн. ДВ. бр.87 от 8 Ноември 1983г.