

*Юбилейна конференция, посветена на 20-та годишнина
на Висшето училище по застраховане и финанси*

ИКОНОМИКА НА СТРАХА

СБОРНИК С ДОКЛАДИ

*Под ръководството на доц. д-р Григорий Вазов,
президент и ректор емеритус на ВУЗФ,
и изпълнителен директор на VUZF Lab*

*Под патронажа на Цветан Цветанов,
председател на Сметната палата
на Република България*

ISBN 978-619-7622-46-1

Издателство на ВУЗФ
"Св. Григорий Богослов"
София, 2022

Юбилейна конференция “Икономика на страха”, посветена на 20-та
годишнина на Висшето училище по застраховане и финанси

Под ръководството на
доц. д-р Григорий Вазов
президент и ректор емеритус на ВУЗФ,
и изпълнителен директор на VUZF Lab

Под патронажа на
Цветан Цветанов
председател на Сметната палата
на Република България

ИКОНОМИКА НА СТРАХА

СБОРНИК С ДОКЛАДИ

Издателство на ВУЗФ, „Св. Григорий Богослов“

СОФИЯ, 2022

РЕДАКЦИОННА КОЛЕГИЯ

доц. д-р Григорий Вазов, главен редактор

доц. д-р Радостин Вазов, зам.-главен редактор

проф. д.ик.н. Виржиния Желязкова

проф. д.ик.н. Красимир Тодоров

проф. д-р Юлия Добрева

проф. д-р Даниела Бобева

проф. д-р Емилия Миланова

проф. д-р Григор Димитров

проф. д-р Станислав Димитров

проф. д-р Даниела Илиева

ас. д-р Виктория Гацова

ас. д-р Радостина Димитрова

© Авторски колектив

Под ръководството на:

доц. д-р Григорий Вазов

© ВУЗФ, Издателство „Св. Григорий Богослов“, 2022

ISBN 978-619-7622-46-1

Авторите носят отговорност за прецизността по отношение на граматическо, правописно и стилово отношение.

СЪДЪРЖАНИЕ

| | |
|---|------------|
| ДЪРЖАВНИТЕ ФИНАНСИ ПРИ СТРАХ В ИКОНОМИКАТА | 5 |
| <i>проф. д.ик.н. Методи Христов, ВУЗФ</i> | |
| ИКОНОМИКАТА: КАКВО ЗНАЕМ ЗА НЕЯ, КАКВО НЕ ЗНАЕМ И ОТ КАКВО ДА СЕ СТРАХУВАМЕ | 17 |
| <i>д-р Боян Дуранкев, професор емеритус, ВУЗФ</i> | |
| ОЦЕНКА НА БИЗНЕС МОДЕЛА НА БАНКИТЕ В ПРОЦЕСА НА НАДЗОРЕН ПРЕГЛЕД И ОЦЕНКА (ПНПО) И ИКОНОМИКАТА НА СТРАХА (ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВАТА НА ИКОНОМИЧЕСКАТА КРИЗА) | 38 |
| <i>проф. д-р Емилия Миланова, УНСС, ВУЗФ</i> | |
| ИНДИВИДУАЛНА НЕСИГУРНОСТ, В СЛЕДСТВИЕ НА ГЛОБАЛНАТА НЕИЗВЕСТНОСТ | 53 |
| <i>доц. д.ик.н. Красимир Тодоров, ВУЗФ</i> | |
| ТЕХНИКИ ЗА УПРАВЛЕНИЕ НА МОТИВАЦИЯТА И УДОВЛЕТВОРЕНОСТТА НА СЛУЖИТЕЛИТЕ В СИТУАЦИЯ НА КРИЗА И ГЛОБАЛНА НЕСИГУРНОСТ | 60 |
| <i>доц. д-р Теодора Лазарова, ВУЗФ</i> | |
| ИНВЕСТИЦИИТЕ В ЗЛАТО – АНТИПОД ФИНАНСОВИТЕ ПАЗАРИ НА СТРАХА НА | 69 |
| <i>доц. д-р Валентина Григорова-Генчева, ВУЗФ</i> | |
| УПРАВЛЕНИЕ НА ОРГАНИЗАЦИОННАТА ПРОМЯНА В КОНТЕКСТА НА ИКОНОМИКА НА СТРАХА | 80 |
| <i>доц. д-р Теодора Лазарова, ВУЗФ</i> | |
| ИКОНОМИКАТА НА СТРАХА И МЕЖДУНАРОДНИТЕ ФИНАНСИ..... | 90 |
| <i>доц. д-р Ирена Николова, НБУ</i> | |
| ПРЕДПОСТАВКИ ЗА РАЗВИТИЕТО НА СТРАХОВЕ И ПРОБЛЕМИ В АГРАРНИЯ СЕКТОР В БЪЛГАРИЯ, ПОРОДЕНИ ОТ МЕЖДУНАРОДНАТА ВОЕННА ОБСТАНОВКА..... | 103 |
| <i>гл. ас. д-р Валентин Бошкилов</i> | |
| ЕФЕКТЪТ НА ИКОНОМИКАТА КРИЗА И НЕИЗВЕСТНОСТ ВЪРХУ СЕКТОРА НА ВИСШЕ ОБРАЗОВАНИЕ. ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА И ВЪЗМОЖНОСТИ. | 117 |
| <i>д-р Даниела Барякова-Караангова, ВУЗФ</i> | |

| | |
|--|------------|
| THE GREEN DEAL - THE EU ANSWER TO THE FEAR OF CLIMATE CHANGE AND POLLUTION..... | 130 |
|--|------------|

Panagiotis Mavridis, PhD Candidate, VUZF University-Sofia

ДА СЕ СТРАХУВАМЕ ЛИ ОТ РЕКЛАМАТА?

| | |
|---|------------|
| СИЛНАТА И СЛАБАТА ПАРАДИГМА ЗА ПОЗИЦИОНИРАНЕТО | 143 |
|---|------------|

Калин Николов, докторант, УНСС

ДЪРЖАВНИТЕ ФИНАНСИ ПРИ СТРАХ В ИКОНОМИКАТА

проф. д.ик.н. Методи Христов
ВУЗФ - София

РЕЗЮМЕ

След кратко въведение в първата част на доклада се третира избрани въпроси от държавните разходи, а в неговата втора част – избрани въпроси от държавните приходи. Основната цел на доклада е показването на възможностите за постигане на покритие на възникващите отрицателни бюджетни салда. За нейното изпълнение вниманието е насочено преди всичко към оптимизиране на разходите, увеличаване на приходите чрез по-голямо участие на държавата в преразпределението на БВП и използването на дълговото финансиране без или с допълнителна емисия на пари. В заключението на доклада се прави обобщение на направените констатации и предлаганите подходи.

Ключови словосъчетания: държавни разходи, държавни приходи, бюджетни салда, преразпределение на БВП, емисия на пари.

SUMMARY

After a brief introduction, the first part of the report deals with selected issues of government expenditures, and the second part deals with selected issues of government revenues. The main purpose of the report is to show the possibilities for achieving coverage of the emerging negative budget balances. For its implementation, the focus is primarily on optimizing expenditures, increasing revenues through greater state participation in the redistribution of GDP and the use of debt financing without or with additional issuance of money. The conclusion of the report summarizes the findings and proposed approaches.

Key phrases: government expenditure, government revenue, budget balances, redistribution of GDP, money issue.

ВЪВЕДЕНИЕ

В рамките на въпросите, които са свързани с публичните финанси на една държава, при настъпил страх в икономиката, най-голям дял се пада на държавните финанси. Това е и причината на тях да се посвети и съдържанието на този доклад. Тези въпроси са силно

зависими от икономическото състояние на съответната държава. Това твърдение с пълна сила се отнася и за държавите от Европейския съюз. Те заслужават по-голямо внимание тогава, когато се натрупа страх в икономиката, предизвикан от различни причини. Всичко това напълно обяснява връзката на този доклад с темата на юбилейната конференция, организирана от ВУЗФ по случай двадесетте години от неговото създаване.

Преди да бъдат третирани избраните въпроси обаче е необходимо да се изясни въпроса за прозиращата от темата на конференцията представа, че е възможно самостоятелното съществуване на „Икономика на страха“. Приемането на тази представа означава, че така назованата икономика може да се нареди успоредно с наложените се видове икономики (макро- и микроикономика, национална и международна икономика, пазарна и планова икономика, и пр.). Това не е възможно, тъй като по своята същност икономиката се свързва преди всичко с икономическите отношения. От тази гледна точка може да се твърди, че буквалният превод на английското словосъчетание „Behavioral economics“ с българското словосъчетание „Поведенческа икономика“ е неточен. От позициите на съдържанието на това словосъчетание едва ли страхът може да се третира като икономическо отношение. Той по-скоро е елемент на психическото (душевното) състояние на икономическите субекти. На тази основа по-добре е въпросният превод на български език да бъде „Страхът при икономиката“. В подкрепа на това твърдение е и обстоятелството, че при всички утвърдили се видове икономики е възможно икономическите субекти да вземат своите решения под въздействието на страх.

Тези предварителни уточнения предопределят и съдържанието на този доклад. В неговата първа част ще бъдат третирани известна част от въпросите на държавните разходи, а във втората му част – избрани въпроси от държавните приходи. За тази цел ще бъде използвана информация от Евростат и Европейската централна банка, отнасяща се за периода 2015-2021г.

Част първа

ДЪРЖАВНИТЕ РАЗХОДИ ПРИ СТРАХ В ИКОНОМИКАТА

Държавните разходи имат за своя основа потребностите на гражданите като индивиди или като общности от хора, които се задоволяват с различни видове блага и когато това става от съответната държава са в много силна зависимост от политическите

решения. Това е и базата върху, която се гради политиката, свързана с държавните разходи при сегашното състояние на икономиката, в която се натрупа значителна доза страх, породен от множеството кризи, пандемията, свързана с Covid – 19 и военните действия на територията на Украйна.

Когато се разглеждат проблемите на държавните разходи при страх в икономиката първият проблем, който заслужава специално внимание е свързан с тяхната **оптимизация**. Това е проблем, който в една или друга степен засяга не само държавите от Европейския съюз, но и всички държави по света. Очевиден е фактът, че постигането на най-добро решение в тази посока не е лесно. Много са факторите, от които зависят въпросните разходи. Различно е и отношението към този проблем на оформилите се парадигми в световен мащаб. Тук става въпрос за мнението на дълго господстващото направление на тоталитаристите, което в една или друга степен и сега съществува. Друго е становището на либералистите и неолибералистите, което съществено се различава от вижданията на марксистите. В този доклад се приема, че най-подходящо е становището на реалистите, които споделят много от идеите на останалите групи, но приемат за водещо състоянието на социалните макроикономически показатели.

От своя страна необходимостта от баланс между разходите и приходите на една държава поставя на първо място проблемът за нейното **бюджетно салдо**. Този проблем в настоящия доклад се разглежда на базата на бюджетното салдо в рамките на държавите от ЕС през 2021г. За тази цел се използва информацията, която се съдържа в **таблица 1**¹.

Тази информация показва, че бюджетното салдо е много различно при отделните държави от ЕС. През 2021г. при допустимо отрицателно ниво от минус 3% според критериите от Маастрихт за включване в Еврозоната и средно ниво за общността през избраната година, равно на минус 4,1%, то варира от плюс 2,3% при Дания до минус 8,0% при Малта. Тя показва още, че през тази година само две държави от общността имат положително бюджетно салдо (Люксембург и Дания). За България въпросната стойност за това салдо е минус 4,1%. На тази основа може да се твърди, че грижите за постигането на баланс между разходите и приходите при отделните държави на ЕС са твърде различни. При всички случаи обаче те са свързани не само с усилията на всяка една държава да оптимизира своите разходи, но и с използването на съществуващите възможности за

¹ **Източник:** Евростат и собствени изчисления

постигане на необходимия баланс. Тук става въпрос преди всичко за възможностите да бъдат увеличени държавните приходи чрез по-голямо участие на

Таблица 1

**БЮДЖЕТНО САЛДО
В ПРОЦЕНТ ОТ БВП, ПРИ ДЪРЖАВИТЕ ОТ ЕС, ПРЕЗ 2021г.**

| № | ДЪРЖАВИ | 2021 | КЛАСИРАНЕ |
|----|---------|------|-----------|
| | EU - 27 | -4,1 | |
| 1 | MT* | -8,0 | Група 1 |
| 2 | EL* | -7,4 | |
| 3 | LV* | -7,3 | |
| 4 | IT* | -7,2 | |
| 5 | RO | -7,1 | |
| 6 | ES* | -6,9 | |
| 7 | HU | -6,8 | Група 2 |
| 8 | FR* | -6,5 | |
| 9 | SK* | -6,2 | |
| 10 | AT* | -5,9 | |
| 11 | CZ | -5,9 | |
| 12 | BE* | -5,5 | |
| 13 | SI* | -5,2 | Група 3 |
| 14 | BG | -4,1 | |
| 15 | DE* | -3,7 | |
| 16 | HR | -2,9 | |
| 17 | PT* | -2,8 | |
| 18 | FI* | -2,6 | |
| 19 | NL* | -2,5 | Група 4 |
| 20 | EE* | -2,4 | |
| 21 | IE* | -1,9 | |
| 22 | PL | -1,9 | |
| 23 | CY* | -1,7 | |
| 24 | LT* | -1,0 | |
| 25 | SE | -0,2 | |
| 26 | LU* | 0,9 | |
| 27 | DK | 2,3 | |

* Държави от Еврозоната

държавата в преразпределението на БВП, за използването на дълговото финансиране без допълнителна емисия на пари и чрез употреба на този подход за финансиране, имащ за своя основа емисията на пари. Тези възможности представляват съдържание на втората част от този доклад.

Част втора

ДЪРЖАВНИТЕ ПРИХОДИ ПРИ СТРАХ В ИКОНОМИКАТА

При положение, че е постигнато оптимизиране на държавните разходи и настъпи страх в икономиката за покриването на отрицателните бюджетни салда най-напред действително трябва да се използва възможността за увеличаване на държавните приходи чрез **разширяване на държавната намеса в преразпределението на БВП**. Това следва

да става не само с цел постигане на по-голяма добавена стойност и по-висок икономически растеж, но и в съответствие с необходимостта от подобряване на социалните макроикономически показатели. За състоянието на държавните приходи в процент от БВП, през 2021г., като израз на държавното участие в преразпределението на БВП могат да бъдат направени съответни изводи на базата на данните, които се съдържат в следващата **таблица 2²**:

Таблица 2

**ДЪРЖАВНИТЕ ПРИХОДИ
В ПРОЦЕНТ ОТ БВП, ПРИ ДЪРЖАВИТЕ ОТ ЕС, ПРЕЗ 2021г.**

| № | ДЪРЖАВИ | 2021 | КЛАСИРАНЕ |
|----|---------|------|-----------|
| | EU - 27 | 43,5 | |
| 1 | DK | 53,3 | Група 1 |
| 2 | FR* | 52,8 | |
| 3 | FI* | 52,4 | |
| 4 | AT* | 50,0 | |
| 5 | SE | 50,0 | |
| 6 | EL* | 49,4 | |
| 7 | BE* | 49,3 | |
| 8 | IT* | 48,3 | Група 2 |
| 9 | DE* | 47,8 | |
| 10 | HR | 46,4 | |
| 11 | PT* | 45,3 | |
| 12 | SI* | 43,9 | |
| 13 | NL* | 43,8 | |
| 14 | ES* | 43,7 | |
| 15 | LU* | 43,2 | Група 3 |
| 16 | CY* | 42,4 | |
| 17 | PL | 42,3 | |
| 18 | HU | 41,1 | |
| 19 | SK* | 40,7 | |
| 20 | CZ | 40,5 | |
| 21 | EE* | 40,0 | Група 4 |
| 22 | BG | 39,0 | |
| 23 | LT* | 37,7 | |
| 24 | LV* | 37,6 | |
| 25 | MT* | 37,5 | |
| 26 | RO | 32,8 | |
| 27 | IE* | 23,0 | |

* Държави от Еврозоната

Тези данни показват, че през избраната година, при средно ниво на третирания процент за ЕС от 43,5%, неговите стойности, при отделните държави от общността, са твърде различни. Най-високо е това ниво при Дания – 53,3%, а най-ниско - при Ирландия – 23,0%. Разликата между тези две крайни нива е около два пъти. Очевиден е

² **Източник:** Евростат и собствени изчисления

и фактът, че при преобладаващата част от държавите на тази общност процентът на държавните приходи към БВП е по-голям от 40,0%. Данните от таблицата сочат още, че само при шест държави от ЕС този процент е по-нисък от това равнище. Към тях спада и България, имаща стойност на този процент 39,0%. Този факт дава основание да се твърди, че по-голямата част от държавите на ЕС са създали възможности за по-значимо участие на държавата в преразпределението на БВП. В най-голяма степен тази възможност се използва от държавите, които при класирането попадат в група 1. Тук този процент варира от 49,3% при Белгия до 53,3% при Дания. От своя страна най-ниска е степента на използването на тази възможност при държавите от група 4. При тях въпросният процент се движи в рамките от 23,0% за Ирландия до 40,0% за Естония. За известна част от тези държави това състояние на въпросния процент е оправдано, но за останалата част такъв подход едва ли е целесъобразен. Типичен пример в това отношение е Малта, която има най-високо отрицателно бюджетно салдо към БВП (минус 8,0%) и сравнително нисък процент на държавни приходи към същата база (37,5%).

Необходимостта от ориентация към по-висок процент на държавните приходи към БВП с цел да се покриват отрицателните бюджетни салда налага третиране и на проблемите, които са свързани с **инструментите за нейното постигане**. Към тях могат да бъдат отнесени проблемите, свързани с много възможни инструменти, които се използват от държавите на ЕС. Това дава основание най-напред да се подчертае, че в рамките на тази общност е **необходим преход от децентрализирана към единна фискална политика**. Като основна причина за този преход служи трудно обяснимото различие между наличието на възприета еднаква парична политика в рамките на ЕС и самостоятелна фискална политика при всяка една от включващите се в него държави. Това представлява пълно несъобразяване с обективно съществуващата взаимна връзка между фискалната и паричната политика. Едва ли е оправдан този подход и от гледна точка на натрупаните традиции в отделните държави от ЕС. В това направление не трябва да се подценява и обстоятелството, че всички държави от тази общност осъществяват своята дейност в условията на развита пазарна икономика, както и фактът, че те имат поставени еднакви общи цели. Преходът към единна фискална политика означава, че чрез нея ще се засили изграждането на необходимия суверенитет на общността за сметка на неговото намаляване при отделните държави.

От своя страна ориентацията към единна фискална политика при доминиращите данъчни приходи би означавала възприемане на еднакви видове данъци, еднакви данъчни основи, еднакви начини за облагане и еднакъв подход при данъчните размери. Ориентацията към единна фискална политика обаче не означава пълно отнемане на суверенитета на отделните държави в това направление, тъй като в рамките на възприетите общи решения, всяка една държава ще може да решава конкретно възникналите проблеми. Такъв е примерно случая с диференциацията на данъчните размери, предпочитанията при избора на варианти за пропорционално или прогресивно данъчно облагане, оценките за степента на фискална децентрализация и пр. Всичко това би било в пълно съответствие и с необходимостта от стабилизиране на ЕС и налагането му като значим субект в международното пространство.

При положение, че отрицателните бюджетни салда не могат да бъдат покрити чрез увеличаване на държавните приходи вниманието трябва да бъде насочено най-напред към възможностите на **дълговото финансиране без допълнителна емисия на пари**. В този случаи става въпрос преди всичко за по-доброто използване на натрупалите се свободни парични ресурси както при юридическите, така също и при физическите икономически субекти. Тук става въпрос за свободни парични средства не само в рамките на отделните държави на ЕС и общността като цяло, но и в световен мащаб. Той може да се използва както в краткосрочен, така също и в дългосрочен план, тъй като това зависи от времетраенето на свободните ресурси. При този подход не трябва да се подценява и цената на тези ресурси. България представлява типичен пример в това отношение, тъй като обемът на временно свободните парични средства, измерен както в абсолютни суми, така също и в процент към БВП, е много голям. Много често при ориентацията към такъв вариант за покриване на отрицателните бюджетни салда следва да се има предвид и необходимостта от създаване на изгодни канали за инвестиране на временно свободните парични средства.

Когато се търсят начини за покриване на отрицателните бюджетни салда при настъпване на страх в икономиката напълно възможно е вниманието да се насочи и към дълговото финансиране, имащо за своя основа **допълнителната емисия на пари**. Това е така, тъй като от количеството на паричната маса зависят и възможностите на държавата да осигури покритие на появилите се отрицателни бюджетни салда. Това твърдение напълно се доказва не само от теоретичните изследвания, но и от наложилата се практика не само на

Европейската централна банка и Централните банки на отделните държави от Еврозоната, но и на Централните банки на държавите, които не са включени във въпросната зона. Изключение от възможността да се използва емисията на пари за дългово финансиране прави само България, тъй като нейната централна банка работи в условията на валутен борд и тя няма право да кредитира държавата. Възможностите за използване на емисията на пари за дългово финансиране на отрицателните бюджетни салда могат да се установят на базата на данните, които се отнасят за периода 2015-2021г. в рамките на държавите от Еврозоната и са представени в следващата **таблица 3³**:

Таблица 3

**ПАРИЧНА МАСА (МЗ) В ЕВРО
ПРИ ДЪРЖАВИТЕ ОТ ЕВРОЗОНАТА,
ПРЕЗ ПЕРИОДА 2015-2021г.**

| ГОДИНИ | Мз в милиарди евро | Ръст в милиарди евро | Ръст в % |
|-----------|--------------------------|-------------------------|-------------|
| 2015 | 10 848 | 0 | база |
| 2016 | 11 387 | 539 | 5 |
| 2017 | 11 858 | 471 | 4,1 |
| 2018 | 12 365 | 507 | 4,3 |
| 2019 | 12 985 | 620 | 5 |
| 2020 | 14 469 | 1 484 | 11,4 |
| 2021 | 15 485 | 1 016 | 7 |
| 2015-2021 | 0 | 4 637 | 42,7 |

Данните от тази таблица показват, че през разглеждания период от време количеството на широките пари (Мз) в евро, при държавите от Еврозоната, нараства неравномерно. То от 10 848 милиарда евро през 2015г. достига 15 485 милиарда евро през 2021г. Това показва, че неговото количество се е увеличило с 4 637 милиарда евро, представляващи нарастване с 42,7%. Най-бързо това нарастване се е осъществило през 2020г. (11,4%), а най-бавно - през 2017г. (4,1%). Тези данни показват, че през разглеждания

³ **Източник:** ЕЦБ и собствени изчисления

период от време действително са създадени възможности известна част от натрупаните отрицателни бюджетни салда да се покриват чрез допълнителна емисия на пари. Този факт обаче едва ли може да се оценява само положително, тъй като както е известно използването на този подход за дългово финансиране ранно или късно предизвиква инфлационни процеси, които негативно се отразяват преди всичко на доходите на икономическите субекти. Измамно е и положителното влияние на тези процеси върху държавните приходи от такъв вариант на дългово финансиране, тъй като нарастването им, при други равни условия, води до намаляване на отрицателните бюджетни салда, но забавя икономическия растеж и влошава социалните макроикономически показатели. Основната причина за това трябва да се свързва най-вече с непроизводителното използване на получените парични средства чрез този вариант на дългово финансиране.

Известна представа за използването на представените два варианта на дългово финансиране като подходи за покриване на възникналите отрицателни бюджетни салда, в рамките на държавите от ЕС, през 2021г., може да се придобие от информацията, която се съдържа в следващата **таблица 4⁴**:

Таблица 4

**ДЪРЖАВЕН ДЪЛГ
В ПРОЦЕНТ ОТ БВП, ПРИ ДЪРЖАВИТЕ ОТ ЕС, ПРЕЗ 2021г.**

| № | ДЪРЖАВИ | 2021 | КЛАСИРАНЕ |
|----|---------|-------|-----------|
| | EU - 27 | 90,8 | |
| 1 | EL* | 231,6 | Група 1 |
| 2 | IT* | 177,4 | |
| 3 | PT* | 148,1 | |
| 4 | ES* | 143,9 | |
| 5 | FR* | 143,8 | |
| 6 | BE* | 136,9 | |
| 7 | CY* | 126,3 | |
| 8 | AT* | 109,5 | Група 2 |
| 9 | HR | 106,1 | |
| 10 | SI* | 101,8 | |
| 11 | HU | 100,8 | |
| 12 | SK* | 85,2 | |
| 13 | FI* | 82,5 | |
| 14 | DE* | 80,6 | |
| 15 | MT* | 76,5 | Група 3 |
| 16 | IE* | 74,0 | |
| 17 | PL | 73,9 | |
| 18 | NL* | 70,2 | |
| 19 | SE | 64,2 | |

⁴ **Източник:** Евростат и собствени изчисления

| | | | |
|----|-----|------|---------|
| 20 | RO | 63,8 | Група 4 |
| 21 | LV* | 63,4 | |
| 22 | LT* | 57,1 | |
| 23 | DK | 53,5 | |
| 24 | CZ | 51,5 | |
| 25 | BG | 40,3 | |
| 26 | LU* | 34,4 | |
| 27 | EE* | 28,0 | |

Държави от Еврозоната

Информацията от тази таблица показва, че през избраната година, при средно ниво на задлъжнялост, измерена чрез процент на държавния дълг към БВП за ЕС от 90,8%, най-висока е тя при Гърция – 231,6%, а най-ниска – при Естония – 28,0%. На базата на тази информация може да се твърди още, че не само средната задлъжнялост за общността е по-висока от Маастрихтските критерии за влизане в Еврозоната (60%), но такава е и положението при двадесет и една държави от ЕС. В рамките на тях тази задлъжнялост варира от 63,4% при Латвия до 231,6% при Гърция. Това означава, че тези държави представляват около 77,8% от всички държави на общността. На тази основа става ясно, че през избраната година само шест държави покриват този критерий, но те представляват едва 22,2%. Към тях спада и България, която през въпросната година показва 40,3% държавен дълг към БВП.

Всичко това дава основание да се поддържа становището, че държавите от ЕС много интензивно използват дълговото финансиране за покриване на своите отрицателни бюджетни салда. Типичен пример в това отношение е поведението на Гърция. Тази държава през 2021г. показва отрицателно бюджетно салдо в процент от БВП, равен на минус 7,4%, при класирането застава на второ място по този показател и попада в група 1. В същото време през тази година тя има натрупан държавен дълг в процент от БВП, равен на 231,6%, при класирането заема първо място по този показател и е в състава отново на група 1. На тази основа може да се твърди, че държавите от ЕС действително проявяват ясно открояващ се стремеж за покриване на реализираните при тях отрицателни бюджетни салда преди всичко чрез натрупване на държавен дълг. Тази тяхна ориентация обаче създава предпоставки за натоварване на бъдещите поколения не само с главниците по тези дългове, но и със свързаните с тях лихвени плащания. Този подход може отново да се оправдае обаче само ако натрупването на държавен дълг е свързано с неговото използване за допълнителни инвестиции, ориентирани към факторите на производство. Това е така, тъй като след осъществяване на тези инвестиции се създават условия за увеличаване на основния

източник на приходи на държавата – БВП. Той до известна степен има своето оправдание и тогава когато се установи, че има натрупване на свободни парични средства, а липсват съответни канали за тяхното използване.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

От съдържанието на този доклад може да се направи обобщаващото заключение, че балансирането на държавните разходи със съответни парични ресурси трябва да се предшества от тяхното оптимизиране. Това трябва да става според съществуващите възможности за приложението на различни подходи при отделните видове разходи (запазване, намаляване и увеличаване). При положение, че след това оптимизиране отново се получат отрицателни бюджетни салда най-напред вниманието трябва да се насочва към възможностите за промени, свързани с по-голямото участие на държавите от ЕС в преразпределението на БВП. За тази цел могат да се използват съществуващите резерви както за увеличаване на данъчните, така също и на неданъчните държавни приходи. Ако и след тези промени не се получи пълно покритие на оптимизирани държавни разходи следва да се използват възможностите на дълговото финансиране. При ориентацията към такъв подход обаче трябва да се имат предвид различията между два варианта на дългово финансиране. Тук става въпрос за дългово финансиране на базата на натрупани свободни парични средства при икономическите субекти и дългово финансиране, в основата на което стои допълнителната емисия на пари. Наложително е още да се държи сметка за факта, че с определени предимства се характеризира първият вариант.

Приложението на тази схема за покриване на отрицателните бюджетни салда трябва да се съобразява както с плюсовете, така също и с минусите на всеки един от представените начини за тяхното покриване. Необходимо е още да се има предвид обстоятелството, че въпросната схема не взема под внимание възможността от получаване на положителни бюджетни салда. Причината за този подход в доклада има за своя основа обстоятелството, че при страх в икономиката много малка е вероятността от тяхното реализиране. Ако все пак въпросните положителни бюджетни салда се появят, какъвто е случая с Дания и Люксембург през 2021г., най-добре е те да се използват за допълнителни разходи или пък като резерви за покриване на бъдещи отрицателни бюджетни салда.

ИЗПОЛЗВАНИ ИЗТОЧНИЦИ ЗА ИНФОРМАЦИЯ

DUDEN Wirtschaft von A bis Z, Dudenverlag: Mannheim, Leipzig, Wien, Zurich, 2004

Евростат

Европейска централна банка

Манлиев, Г., Икономика на публичния сектор, адаптиран вариант на изданието с автори С. BROWN & P. JACKSON, София, 1998

Стиглиц, Дж. Икономика на държавния сектор, УНСС-София, 1996

Стоянов, П. Основни начала на финансовата наука, СУ „Св. Климент Охридски“ - София, 2004 (първо издание 1926г.)

Христов, М. Публични финанси (учебно помагало) – трето преработено издание, ВУЗФ, София, 2022

Христов, М. Основи на финансите (учебно помагало) – четвърто преработено издание, ВУЗФ, София, 2022

ИКОНОМИКАТА: КАКВО ЗНАЕМ ЗА НЕЯ, КАКВО НЕ ЗНАЕМ И ОТ

КАКВО ДА СЕ СТРАХУВАМЕ

Резюме

Светът се намира в завършващ период от развитието на политическата икономическа теория и нейното приложение на практика, който ще бъде последван от нов период. Новият период ще се формира от сблъсъка на идеите от масовата икономическа мисъл, икономическите интереси и икономическата аналитична наука. Страхове на учените произлизат от „здравия разум“ на масовата икономическа мисъл и от специалните икономически интереси, които са доминиращи в публичното пространство. Обратно, строгият научен анализ е в подчинено отношение в демократичния дискурс. Самият икономически анализ на този етап притежава много верни тези и инструменти за управление на икономическата система, не знае и не отчита някои системни връзки и в някои неща вярва, но не може да ги докаже.

Ключови думи

Икономическа мисъл; интереси; наука; децентрализация; координация.

JEL кодове

A10; A11; A12

ВЪВЕДЕНИЕ

Заглавието на моето изследване е вдъхновено от едно друго заглавие. А то е „*Това, което се вижда и това, което не се вижда*“ на Фредерик Бастиа, написано преди почти две столетия години, в 1850 г. Според Бастиа, „Между лошия и добрия икономист, ето цялата разлика: лошият се придържа към видимия ефект; другият взема предвид както ефекта, който виждаме, така и тези, които трябва да се очакват“⁵.

Изходен пункт на нашето изследване е фактът, че се намираме в период, в който основите на **икономическата наука, характерна за края на XX-ти и началото на XXI-ви век, е достигнала и преминала етапа на своята зрелост**, като в много отношения няма необходимите отговори; наред с това, в процес на упадък е и свързаният с него *Zeitgeist*, характеризиращ се с политически либерализъм, икономическа децентрализация (и свързаната с нея глобализация), културен универсализъм и природен консумизъм.

⁵ Frédéric Bastiat. (1850). *Ce qu'on voit et ce qu'on ne voit pas*. <http://bastiat.org/fr/cqovecqonvp.html>

Както е известно, **периодизирането в развитието на науката** е неприятна операция, но за икономическата наука това е винаги необходимо зло. Има достатъчно факти, които подкрепят тезата, че *приключва ясно очертан автономен период на доминантната икономическа мисъл за този Zeitgeist* и свързаната с нея икономическа наука. Най-малко две са обстоятелствата, които ни налагат да мислим в тази посока. Първо, предписанията, предоставени както от сериозни „класически“ икономически аналитици (Смит, Рикардо, Маркс, Кейнс, Фридман и други), така и от политикономически идеолози (от Рейгън и Тачър, до Сорос и Шваб), въпреки че изглеждаха като солидна постройка, се оказаха паянтова конструкция, която не може да подслони и реши проблемите на настоящето и бъдещето. Икономическата теория, независимо от натрупванията, е с диагноза „остра недостатъчност“ на обясненията и на решенията. Второ, и което е по-същественото, последните повече от три десетилетия ни убедиха, че спазването на тези предписания на практика могат да доведат до хронична ерозия на природата, общество и съществени сектори на икономиката. Освен това, някои страни, които се отклониха от „единствената магистрала“ на политическия либерализъм, децентрализация и глобализация на икономическите решения, в някои отношения започнаха да се развиват не по-малко успешно от „най-добрите примери“, които пък – странно или не – социално се срутиха (в пандемията, в неравенствата, в културните противоречия и т.н.), а икономически – стагнираха. Следователно, времената от 1980-2022 г. отговарят на критерия за **период в развитието на икономическата теория и нейното приложение на практика**, при който се привилегирова отвореността на икономиката и се залага преди всичко на частните инвестиции и търговията. Към този период следва да добавим – като учени – и безоблачното мисловно състояние на основните публикации във „ведещите реферирани научни списания“ по икономика, неслучайно предимно англоезични, като ирационално отражение на бившите икономически успехи на тези страни. Ако не затворим бързо последната страница на този период с тезата на Института „Рузвелт“: „The Washington Consensus Is Over“⁶, рискуваме не само да догматизираме икономическата наука, но и силно да навредим на бъдещите изследвания и най-лошото – може да увредим бъдещето! В това отношение икономистите приличат на съвременните

⁶ *The Washington Consensus Is Over*. May 27, 2022. <https://rooseveltinstitute.org/2022/05/27/the-washington-consensus-is-over/>

физици, които се делят на две диаметрално противоположни школи: едната, придържаща се към принципа на бръснача на Окам, вярваща че по-простите отговори трябва да бъдат предпочитани и най-често са верни, следователно основният закон на Вселената е космическата форма на естествения подбор (основен представител е Джонджо Макфадън с монографията „Животът е прост“⁷); другата, съмняваща се че цялата реалност е материална или физическа; че светът е машина, съставена от нежива материя; че природата е безцелна; че съзнанието не е нищо друго освен физическата активност на мозъка; че свободната воля е илюзия; че Бог съществува само като идея в човешките умове, затворен в нашите черепи; следователно науката не може да бъде еднозначно доверие на „най-простите“ хипотези (основен представител е Рупърт Шелдрейк с монографията „Освободената наука“⁸)⁹.

Та въпросът е, **трябва ли науката да бъде система от вярвания, или метод на задаване на хипотези и проучване на тяхната вярност?**

ТРИТЕ ЦЕНТЪРА НА ВЛИЯНИЕ ВЪРХУ ИКОНОМИКАТА

*Парадигмите*¹⁰ за бъдещето на икономиката в съвременната ситуация се определят от **три центъра на влияние**¹¹. Първо, най-масовият център на влияние е *масовата икономическа теория*, която представлява гигантска планина от различни и несъвместими вярвания и идеи за това, как трябва да се управлява икономиката, така че тя да дава най-благоприятни резултати. Второ, особен център на влияние и на интереси е *икономическата практика*, чрез която бизнесът и държавната администрация предлагат също разнопосочни идеи за превръщането на икономиката в по-продуктивна и/или по-социална. Трето, слаб център на влияние е *икономическият анализ и синтез*, които са или трудно разбираеми за масовото съзнание, или са противоречащи на интересите на бизнеса и администрацията.

⁷ McFadden, Johnjoe. (2021). *Life Is Simple: How Occam's Razor Set Science Free and Shapes the Universe*. Publisher: Basic Books.

⁸ Sheldrake, Rupert. (2012). *Science Set Free: 10 Paths to New Discovery*. Publisher: Crown Publishing Group.

⁹ Как кучето знае кога собственикът му се връща вкъщи в неочакван момент? Как конете намират пътя си обратно към конюшната по напълно непознат терен? Как някои домашни любимци могат да предскажат, че собствениците им ще получат епилептичен припадък? И как ще се обясни феноменът Ванга?

¹⁰ Става дума именно за парадигми, а не за завършена наука за икономическото управление, в духа на: Кун, Томас. (2016). *Структурата на научните революции*. Издателство „Изток-Запад”, С. (1970).

¹¹ По подобен начин се подхожда от редица професионални икономисти-аналитици. Виж например: Шумпетер, Йозеф. 2002. *История на икономическия анализ. Първи том: от античността до 1790 година*. Издателство „Прозорец”, С. с. 126.

И *масовата икономическа теория, и специалните интереси от икономическата практика, са най-силни (финансово и представително) и най-продуктивни (теоретично и медийно)*, за разлика от икономическия анализ и синтез. Именно **от прилагането на идеите, идващи от икономическата теория и икономическата практика, трябва да се страхуваме.**

Масовата икономическа теория

Ако може да говорим за закономерно развитие на **масовата икономическа теория**, то това развитие в голяма степен е нелинейно, а повече *лабиринтообразно*. Най-добре е системно да преоценяваме мисловните модели на икономически анализ, като захвърляме остарелите от тях, независимо че дълго време сме привикнали към тяхното използване. Въпреки това можем само да спечелим, ако от време – на време надзъртаме в килера, стига да не се задържа в него прекалено дълго. Самият предмет на икономическата наука също е продукт на уникален продължителен исторически процес, така че икономическата наука от различните времена и епохи е разглеждала и разглежда различен състав от явления, факти и проблеми.

Разклоненията на икономическата мисъл формират различни идейни потоци, често неправилно наричани теории, но представляващи *недоказани хипотези*. Още от времената на Платон икономическата теория се стреми да обедини два несъвместими метода на мислене: априоризма и емпиризма. На основата на доминантната за определен момент и определено общество икономическа теория се развива *политическата икономия*, която е основа на политико-икономическите програми.

Днес не е трудно за учените-икономисти *да отделят ценното за икономическия анализ от наивните икономически хипотези*, включително когато става дума за класически изследователи като Адам Смит, Карл Маркс, Милтън Фридман, Джон Мейнард Кейнс, Дейвид Рикардо, Йозеф Шумпетер, Джон Кенет Гълбрайт, Хенри Хазлит. В случая подбирам само някои от така наречените „класици“, чиито книги оказваха най-голямо влияние от времената на Джон Лоу до съвременността. Това, че повечето от посочените имат принос към икономическата наука, е не по-малко вярно от другото, а именно че в техните трудове се съдържат и неверни идеи.

Така например, даже подреден изследовател като *Адам Смит* допуска съществени противоречия в книгата си „Богатството на народите“, даже само ако се погледне заглавието

на главата, в която се споменава за „невидимата ръка“: „За ограничаване вноса от чужди страни на такива стоки, които могат да се произвеждат в страната“¹², което ни насочва към диаметрално противоположна идея, а именно – за протекционизма, противоречащ на тази уж *невидима ръка*. Глобализацията доказва, че отварянето на пазарите на по-слабо развитите страни за инвазия на чужди капитали и експорт на евтини ресурси, може да унищожи перспективите пред развитието на съответната страна; тезата на Адам Смит за свободна търговия между страните, разбира се, е била изгодна във времената на силна колониална Англия, но неизгодна за пострадалите страни.

На свой ред, *Карл Маркс*, въпреки приноса си към сериозния икономически анализ, така и не стига до идеи за управлението на икономика, функционираща на база обща собственост върху средствата за производство.

Друг от най-известните и най-цитираните автори през изминалия век – *Хенри Хазлит*, който предлагаше „икономиката да се учи в един урок“¹³, а именно урок за неограничената свобода на частното предприемачество, за съжаление не доживя кризата от 2007 г., за да се разочарова от тази неограничена свобода. Впрочем, в защитата на „свободата на бизнеса“ Хенри Хазлит изпревари с 34 години Милтън Фридман, чиято книга „Свобода на избора“ видя бял свят през 1980 г. Същият този Хенри Хазлит в блокбъстър си „Ще спаси ли доларът света?“¹⁴ през 1947 г. убеждаваше, че идеята за предоставяне на следвоенна Европа на щатската помощ чрез „План Маршал“ ще предотврати, а няма да генерира икономическо възстановяване.

Пак в този порядък трябва да положим в гробищата на хипотезите и *идеите на непрофесионални икономисти, но ярки политици*, като например Маргарет Тачър, Роналд Рейгън, както и на български политици, които се опитват с „десни мерки да реализират леви цели“. Към икономическите хипотези ще се наложи причислим и идеите на такива социопати като Адолф Хитлер или Айн Ранд!

Обобщено казано, *масовата икономическа теория почива върху „здравия разум“, даже когато той води до нездрав резултати*. Аналог: баенето на тежко болни; помага, понякога има placebo ефект!

¹² Смит, Адам. (1983). *Богатството на народите. Изследване на неговата природа и причини*. Партиздат, С. (1776)

¹³ Hazlitt, Henry. (1946) *Economics In One Lesson*. Publisher: Ludwig Von Mises Institute.

¹⁴ Hazlitt, Henry. (1947) *Will Dollars Save The World?* Publisher: Kessinger Publishing, LLC, Year: 2010

Идеите от икономическата практика

Особен център на влияние и на интереси е **икономическата практика**, чрез която бизнес и администрация предлагат също разнопосочни идеи за превръщането на икономиката в по-продуктивна и/или по-социална. Бизнесът настоява за слаб държавен контрол („ниска административна тежест“) и богати държавни кръвоносни системи за поддръжка; администрацията, обратно, изисква подробен контрол и корпоративна социална и природна отговорност.

Клъстери от тази широка маса от „гражданското общество“ – представители на „бизнеса“ в страната, но също чуждестранни агенти, НПО-та и фондации, обикновено си подбират удобни хипотези, защитаващи определени нишови интереси, които сумарно се наричат *идеология*. Именно идеологията е най-голямото препятствие не само пред развитието, но и пред прилагането на модерната икономическа наука, понеже тя (идеологията) е най-кресливата и най-финансираната. От историческа гледна точка, идеологически са редица уж „научни“ твърдения, като например, допусканията че Адам Смит е „баща“ на икономическата наука (такъв е Аристотел), че „малкият и средният бизнес са гръбнакът на икономиката“ (те са гръбначен „мозък“ в друг смисъл, който ще поясня по-долу), че доходите в частния бизнес трябва да са тайна, че намаляването на ДДС ще предизвика съответното намаление на цените и т.н.

Групите по бизнес интереси обикновено изразяват корпоративния или работодателския интерес. По-големите корпорации често поддържат свои *лобисти*, които да работят от името на техните специфични интереси. Компаниите и организациите също ще се обединят в по-големи групи, за да работят заедно по общи бизнес интереси. Много групи по интереси в обществото са тези, насочени към прокарването на икономическите интереси на своите членове, включително и чрез синдикатите. Някои имат голяма членска база, докато други представляват само няколко членове.

Идеите от икономическия анализ и синтез

Третият важен, но слаб център на влияние е *икономическата наука чрез нейните силно агрегирани анализи и синтези*, които са или трудно разбираеми за масовото съзнание, или са противоречащи на интересите на бизнеса и администрацията. В съвременността икономическата наука представлява съвкупност от *техники на анализ и синтез* на процесите в икономическите системи, които са насочени не към поддържането на

стабилност, а към постоянни промени. Икономическата наука не само предполага, но и *изисква измервания*, дори те да не са в най-строга форма. В случая под наука възприемаме най-широко определение, а именно: всяко познание, което се оказва обект на съзнателни усилия, насочени към неговото усъвършенстване. В този смисъл, икономическата наука използва техники на анализ и синтез, които не са достояние на употреба от страна на широката общественост.

И само като продължение, очевидно е че преценката на тази част от икономическата теория, която е нейното златно зърно, а именно - икономическата наука, е особено оплетен проблем за разрешаване, възприемане и ползване, защото тя е инструментално знание, продукт на сложен *хилядолетен процес на интелектуална специализация*. Доста време е било необходимо на човечеството да дефинира какво е това нещо „слон“, а повече от очевидно е че даже модерното човечество в голямата си част не разбира и не може да дефинира какво е това нещо „икономическа система“, още по-малко – да измери връзките на икономическата система с природната система и/или с демографската система.

Логично е за всеки ум, че за икономическия анализ и синтез много често се прилагат *статистическите методи* като един от основните инструментариуми, дори някои, които не са били създадени специално за тази цел, като например методите на Якоб Бернули и Пиер-Симон Лаплас. Теорията използва различни *съждения* (пропозиции). В това отношение икономическата мисъл прилича на теоретичната физика, като подобно на нея стига до най-различни хипотези, аксиоми, постулати и принципи, но също и до доказани теореми, за които се допуска че са продукт на определени процедури. Например, ако през XX-ти век физиката достигна до теорията за относителността, то икономическата наука откри тогава обратната матрица на баланса на междутрасловите връзки, която е свързана с пълните разходи на единица краен продукт, и която позволява - не че се използва - пълна координация на икономическата система по отношение на нуждите на хората. Или, ако използваме изключително сполучливата формулировка на Джоан Робинсън, *икономическата наука е „кутия с инструмент“*.

Икономическата наука обаче е подчинена на своята *историчност*, понеже анализира формите на човешкото поведение в икономиката в даден момент, както и икономическите последици от това човешко поведение. Например икономическата наука в древни времена е вкарвала в анализите си за робите като одушевен ресурс, подобно на кравата или слона;

икономическата наука в съвременността, която отразява икономически агенти, функциониращи на база печалба, също дефинира като разход на организациите работните заплати на наемната работна сила, т. е. пак като *екзогенен ресурс* за икономическите организации. Много е вероятно при една по-развита и по-висока степен на демографска координация доходите на заетите лица да бъдат отразявани не като разходи, а като приходи на обществото; или, например, ако сега един икономически растеж в системата на здравеопазването се отразява като полза за БВП, то в бъдеще едно по-здравео общество ще отразява спада на потреблението на здравни услуги като общ растеж на качествено развитие на демографската система – чрез по-добри начини на труд, на потребление и на живот. Фактът, че икономическата наука и социологията са изключително близки и че понякога се кръстосват, не означава че икономистите и социолозите не могат да вървят напред, без да се настъпват.

Още едно допълнително съображение. Икономическата наука, подобно на медицината, се различава съществено от естествените науки като физика, химия и т.н. При голяма част от естествените науки е напълно възможно и логично да се използва *методът на експеримента*; но при медицината важи златното правило, което гласи: „ако лекарят не знае как да излекува пациента, то той трябва да внимава да не го убие с предписаното лечение“, затова там „експериментирането“ е малко прилагано, освен при вероятен летален изход за пациента. Но икономиката и медицината се различават по още нещо: ако лошият лекар може да навреди на един или няколко пациенти, то лошият икономист – особено ако се намира във високоразположен център на управление - може да навреди на хиляди или даже на милиони хора.

Да се върнем към съвременното състояние на икономическия анализ. Два са основните въпроси, върху които съвременната икономическа наука се фокусира: **развитие** и **равновесие**. какво има в „сандъчето с инструменти“ по повод на тях?

Тръгвайки от Франсоа Кене, преминавайки през Василий Леонтиев и опирайки в Евгени Матеев¹⁵, достигахме до брилянтно описание на *функционирането на структурата на икономическата система* – съответно на възможностите за нейното **развитие** чрез агрегираното уравнение:

¹⁵ Матеев, Евгени. (1987). *Структура и управление на икономическата система*. Издателство „Наука и изкуство“, С.

$$X = (E - A)^{-1} \cdot Y$$

където:

Y – крайна продукция

$(E-A)^{-1}$ – матрица на пълните разходи за единица крайна продукция

X – обща продукция

В смисъл: ако знаем необходимата крайна продукция и динамиката на преките разходи за единица обща продукция, *значенията на общата продукция на всеки сектор (отрасъл) придобиват екзактно значение*. Но това, че се знае панацеята за икономиката, не означава че пациентът ще е склонен да проведе лечението, т.е. различните общества имат различни „функции на полезност“ (expected utility).

На свой ред, има няколко начини за разглеждане на процеса, свързан с търсенето на **равновесие**. Първият е *детерминистичен* (води началата си от Нютон), при които линейни и нелинейни процеси могат да бъдат сравнително добре описани. Например, ако Юпитер се движи по неправилна орбита, то тя не само може да се пресметне каква е и по каква причина съществува, но може и да се наблюдава чрез актуални средства за познание, например, чрез телескоп. Вторият е *аграрен*, при който се допуска че ако се моделират данните на входа на системата, то в голяма степен могат да бъдат прогнозирани изходните данни. Например, ако се допусне че температурата и влажността влияят върху растежа на зеленчуците, то в определени времеви граници може да се прогнозира кога те ще бъдат узрели. Третият е *шакелианският*, който внушава, че няма начин да се определи равновесието. Например, в борбата на пазара между сравнително равностойни съперници не може да се предскаже кой от тях ще постигне по-висок пазарен дял, нито пък как ще протече пазарната битка. Допуска се, че който по-успешно си взема „хапчетата“ за здраве, той ще победи.

Все пак, защо твърдим че **при новите реалности и предизвикателства** (глобално затопляне, опустушаване на природната система, лошо структуриране на локалните икономически системи, енергийна криза, бедност и неравенство, и т.н., „пазарът“ не може и няма да реши задачите, следователно е нужен нов подход на база икономическата наука?

СЪВРЕМЕННАТА СТРУКТУРА НА ИКОНОМИЧЕСКАТА СИСТЕМА

От управленска гледна точка икономическата система на всяка страна се характеризира (както и от структурна гледна точка) с *две координати*: секторно-транстериториални и териториално-транссекторни управленски подсистеми. В случая не се абстрахираме от голямата част от средния и малкия бизнес, които оперират в рамките на страната (териториално-секторно), понеже по линия на междутрасловите връзки те косвено са потребители на вносна продукция или доставчици на бъдещ износител; така че горната формулировка е перфектна.

При тази (на пръв поглед) дихотомия се появяват не два, а *три субекта на управление*: от една страна, *транссекторните корпорации*, като центрове за управление и реализиране на частните интереси в национален и транснационален аспект; от друга страна, *националната държава*, като център за управление и реализиране на обществените интереси в национален и транссекторен аспект; от трета страна, *Европейският съюз*, като център за наднационално управление и координация на транссекторните, националните и транснационалните интереси, които не всякога съвпадат между различните държави членки. В последния случай сред управленските функции на ЕС попадат и ангажиментите на Съюза към още по-висок ранг на координация – световния, например по линия на мерките против глобалното затопляне или за ограничаването на пандемииите.

В тази управленска триада и каскада по отношение на икономическата система, координацията на *интересите на корпорации, национална държава и наднационален съюз* (не като съвкупност, а именно като система) е като отношенията, например, на бедрения мускул на крака с гръбначния мозък и с главния мозък; или на атомната физика с физиката на твърдото тяло и с особената физика на Космоса; казано по-точно, като *координация на плановете на корпорацията с плановете на държавата и с плановете на съюза*.

Естествено, *тези икономически отношения не могат да бъдат и не са равнопоставени и хармонични*. Отново пример за илюстрация: когато бедреният мускул се претовари (или се претопли, или се наруши балансът между киселинност и алкалност в него и т.н.), той подава информационни сигнали не само до гръбначния мозък, но и до главния мозък, който чрез своите управленски команди ни принуждава да се отдадем на почивка;

същото се случва и при прекомерно лентяйство, което пък – отново чрез управленските команди от по-висш порядък, настоява да преминем към по-активен начин на живот.

Задачата на икономическата система като цяло е *поддържането на хомеостазис*, а именно свойствата на една отворена система (в която попада не само икономическата, но и природната, и демографската система) да регулира вътрешната си среда така, че да поддържа стабилно, постоянно състояние чрез *многобройни корекции на динамичното равновесие, управлявани от взаимносвързани регулаторни механизми*. В процеса на икономическата хомеостаза непрекъснато се раждат хиляди нови „клетки“, но и умират други хиляди – именно за да се поддържа хомеостазата. В това отношение да се говори за стабилност и постоянен растеж на икономическата система, е също толкова непродуктивно, колкото да се говори за стабилност и постоянен растеж на всички клетки на човека. В това отношение икономическата система повече прилича на биологичен организъм, отколкото на физическо тяло.

Напомнянето на тези банални истини не е самоцелно, а именно във връзка с обстоятелството, че *икономиката не може да се остави на решенията на клетъчно или атомно ниво* (в случая – на свободните решения на корпорациите или още по-точно – на „свободата на пазара“, където се сблъскват плановете на различните корпорации), понеже това ще наруши хомеостазиса на суперсистемата („природа – икономика – общество“), при това в регионален или даже в глобален мащаб. Именно поради това обстоятелство всякаква романтика за „свободата на пазара“ (т.е. *свободата на сблъскващите се плановете на корпорациите*) е не само митологична, но и много вредна; по същия начин третирането на държавата като патерица на бизнеса или като „нощен пазач“ (при университетите – като „ковачница на кадри за бизнеса“), е опит за деградиране на системните връзки от по-висок порядък и заменянето им със статични хоризонтални решения.

Интересите на корпорациите, функциониращи на база печалба

Икономическите сектори се състоят от *икономически клетки с външна обвивка (капсула) – рамките на собствеността*, което при капиталистическа система означава с *обособени центрове на вземане на решения, насочени към печалбата*.

Малко припомняне на теорията. Адам Смит правилно въведе *понятието „стока“* като носител на *икономически връзки*, т.е. когато се купуват или продават продукти, плод на човешка дейност, но при *напускане* на рамките на собствеността. Карл Маркс на свой

ред внесе съществено разграничение между разделението на труда вън от „капсулата“ на капиталистическото предприятие и вътре в нея, т.е. *стоката е носител на икономически връзки не „изобищо“, при всякаква икономическа система, а на отношения, характерни за капитализма.* Затова, пристъпвайки към изучаването именно на тези отношения, Маркс още с първите изречения на „Капиталът“ определи именно стоката в посочения тук специфичен смисъл като елемент на капиталистическото богатство: „Богатството на обществата, в които господства капиталистически начин на производство, се явява като „грамадно натрупване на стоки“, а отделната стока — като негова елементарна форма“¹⁶.

Но от времената, когато класиците издават своите трудове (Смит – 1776 г., Маркс – 1867 г., Кейнс – 1936 г., Фридман – 1962 г., и т.н.), ни делят столетия и десетилетия, през които *корпорациите еволюираха от едносекторни вътрешнонационални системи в многосекторни транснационални системи.* „Капсулата“ на частната собственост при съвременните транснационални корпорации стана огромна както в смисъл на сложна вътрешна структура, така и в смисъл на географски обхват. Статистически погледнато, да се оценява само „стоката“ като носител на икономически връзки (само това, което корпорацията купува и продава извън рамките на своята собственост), става не само безсмислено, но и измамно за развитието на икономическата система. Икономическата статистика също извърши еволюция в това отношение, базирайки се върху системата на междутрасловите връзки: вече се отчитат не само „стоките“ (продукцията, която напуска рамките на собствеността), но се *прибавят и „нестоките“* (непазарните продукти), които служат за вътрешен оборот в рамките на собствеността; по същия начин се *изваждат „стоките“*, които корпорацията произвежда и продава извън рамките на територията на страната, независимо че са от една и съща собственост.

През изминалите 246 години от появата на труда на Адам Смит корпорациите не само разшириха мембраната на своята собственост, но благодарение на маркетинга и иновациите (двете основни функции на всеки бизнес) развиха техниката и технологиите, на базата на които *създадоха огромни блага за човечеството.*

Същевременно на корпорациите не може да се гледа като на християнски благотворителни организации, а единствено като на *компании, насочени към печалбата.* Изобилни са фактите и данните, които подсказват и доказват, че *транснационалните*

¹⁶ Маркс, Карл, Фридрих Енгелс. *Събрани съчинения*. Т. 23. София: Издателство на БКП, с. 47.

корпорации не само създават блага, но и увреждат природата, икономиката и обществото. Свидетели сме: на глобално затопляне, което е антропогенно – създадено най-вече от индустриалния сектор; на глобално опустиняване и обоклучаване на природата, но които са силно печеливши; на огромни корупционни практики както в развитите, така и в по-слабо развитите страни; на прокарването на лобистки закони не само в рамките на една страна, но и на ниво съюз; на ерозиране на демокрацията и създадените обществени институции след Втората световна война чрез корумпиране на политиката и политиците („приватизиране на политиката“); на налагане и поддържане на режими, които са популистки, милитаристки, авторитарни или какистократични. Пресен пример е нежеланието на някои фармацевтични компании временно да освободят интелектуалната си собственост при пандемията от COVID-19, за да стане общодостъпна в целия свят. По същия начин „инвестициите“ във ВПК (най-вече за частните корпорации) на САЩ са толкова значими, че ако бъдат насочени за справяне с глада и бедността по света, проблемите биха се решили за по-малко от една „петилетка“. Годишните разходи за отбрана, за онагледяване, са приблизителен еквивалент на разходите за 1 000 експедиции до Луната или 100 до Венера и Марс.

Синтезирано казано, XX и XXI век са илюстрация на едно класическо състояние: *частните интереси на корпорациите все повече влизат в противоречие с обществените и глобалните интереси, включително тези на природната система.* Поддържането на един хомеостазис на икономическата, демографската и природната система като цяло, следователно изисква управленски команди от по-висш порядък, в случая – от национални държави и от наднационални институции.

Интересите на държавата, функционираща на база обществени интереси

От структурна гледна точка *териториално обособените икономически подсистеми* се нареждат пирамидално: предприятие – район – страна – регион – световна икономика. При това различни видове продукти, създавани от един пункт, затварят своя жизнен цикъл (от производство до потребление) в мащаба на различни териториални структурни единици, така че *засрещането на структурата по секторната координата със структурата по териториалната координата се отличава със значителна сложност.* От интерес за нас са *националните териториални системи* (по отношение на макроикономиката в световен

машаб те са подсистеми) и тяхната роля в икономическото управление, но при предварително условие, че секторната икономическа система, която е в частни ръце, функционира на база печалба.

Но една е *спецификата на държавно-националната агрегация* по отношение на другите териториално определени структурни единици по управленската пирамида на САЩ, Германия или Русия, друга е при средно развити страни като България и трета е при слаборазвитите страни с крехка социална и институционална структура. В случая не става дума за *абсолютен суверенитет* (такъв при взаимосвързан свят не съществува), за *монетарен или фискален (частичен) суверенитет*, както и за самодостатъчност на национални управленски институции с компетентни управленски кадри.

Става дума за онези *минимално необходими управленски функции в икономиката* (минимална степен на намеса в икономиката) на държавните и регионалните управленски органи, и то едновременно във всички системи от този вид¹⁷. Ако допуснем, че е налице едно предварително условие за „свободата на пазара“, а именно – свободно движение на капитали, стоки и хора, то в случая – повърхностно погледнато – се поставя *класическата задача за приток и отток на басейн*. Ако в една държавно-национална подсистема са налице относително все по-високи заплати, със сигурност страната ще бъде привлекателна за чуждестранна работна сила, но част от корпорациите ще изнесат трудоемките си производства в други териториални подсистеми с относително ниски заплати, а приходите си ще скрият в офшорки; ако в друга подсистема има при даден паритет на валутата относително високи цени, към нея ще се насочат „пълноводни потоци“ стоки от други,

¹⁷ Макроуправление, например, е съществувало в Древен Египет, където потребностите са се задоволявали на основата на централизирана планова икономика, формирана около неговите иригационни системи. Теократичните общества на Асирия и Вавилон също са се развивали чрез централизирани елити, функциониращи на основата на развита правна система, като например Законникът на Хамурапи (наричан също Кодекс на Хамурапи) на вавилонския цар Хамурапи (1792 – 1750 г. пр.н.е.), открит в Суза (Иран). Написан на акадски, това е по-скоро сборник от правни текстове, отколкото законодателство в съвременния смисъл на тази дума. 282-та члена съставляват уникален извор за изучаване на обществото, икономиката и вавилонската монархия от 2 хилядолетие пр.н.е.

Подобни следи на макроуправление се намират и в родината на най-старата известна ни писмена култура - в Китай. Централизираната китайска администрация е решавала задачи от най-общ характер - аграрни, финансови, търговски и пропагандистки, това което в съвременността наричаме маркетингов микс. Още по-широко разбиране на нуждите и потребностите на хората намираме у идеалната държава на Платон, където той търкува възможностите за преодоляване влиянието на олигархията чрез демокрацията, а също подсказва необходимостта от разделение на труда, базиращо се върху кастовата система. На свой ред, след него Аристотел прави революционна крачка напред, убеждавайки съвременниците си, че не само разделението на труда е в основата на икономическата ефективност, а възможността на всеки гражданин да специализира себе си в това направление,, за което е най-много природно надарен.

където е по-евтино производството и са по-високи печалбите; ако в една страна има дефицит на платежни средства, ниският курс ще привлече капитали от други и т.н.

На този фон *управленската намеса в икономиката от страна на локалните управленски институции с решения от ограничаващ характер може да има само едно значение – поставяне на бариери спрямо множеството изравняващи потоци от посочения по-горе вид*. В случая с държавно-националните комплекси израз и следствие на бариерите е възникването на диференциална рента, само че в много по-широк спектър.

Икономическата същност на един международен регион на интеграция, какъвто е Европейският съюз, е създаването на *единно поле на диференциална рента*. Намират лесно обяснение както готовността на едни от участниците в Съюза, така и съпротивата на други участници срещу допускането в него на нови елементи; както готовността на едни аутсайдери, така и нежеланието на други, по-богати страни да ги включат в рамките на Съюза. Самата необходимост от образуване на единно поле на диференциална рента (при определени условия и между определени участници) е свързана както с обективната интернационализация на производствения процес, така и със специфичния механизъм на монополистическата конкуренция между гигантските корпорации, за които в качеството им на финансови центрове и полиглоти (а не само на рационално изградени хомогенни комплекси) националните граници са тесни, а също с отношенията към други групи корпорации – например САЩ и ЕС срещу Русия и Китай. Разбира се, пътят към постепенна интеграция в рамките на региона е много сложен – пример за това е, че ЕС още не е постигнал интеграция във валутна система, която е *summa summarum* на единното поле на диференциална рента.

Преминаваме към *отношенията между корпорациите и държавно-националните комплекси*. Съвременният капитализъм се отличава, ако подходим към него на посочения тук фон, със следните особености:

От гледна точка на видовете дейности *корпорациите са сложни, силно хетерогенни подсистеми*, т.е. област на диференциални (по отношение на други корпорации) коефициенти са характеристиките не само на материалното производство, но и на другите сфери, даже на съответните части на демографската подсистема, толкова повече – на научната сфера, а също на културната сфера, учебното дело и пр. Оттук – много съществен извод от методологически характер: корпорациите трябва да бъдат разглеждани не само

като подсистеми на икономическата система, каквато постановка дава обикновено на този проблем икономическата наука, а *като подсистеми на обществената система*. Изобщо самият характер на цената и на печалбата (някъде, някога) означава мембрана на една крупна фирма – корпорация по отношение на другите фирми, и то не само по отношение на други национални комплекси, но и в рамките на собствената нация. Израз на тази социално-икономическа характеристика е призивът „Изберете българското“ или „Да направим Америка отново велика!“.

Същевременно не трябва да се подценява обстоятелството, че за всяка „национална“ или „транснационална“ корпорация не само природните ресурси и съществуващата инфраструктура са екзогенен ресурс, но и работната сила (със своите национални рамки за цената на тази „стока“ – различни в различните страни), както и покупателната сила (със своите национални рамки и възможности за заплащане на произведените от корпорацията стоки). Интересите на транснационалната корпорация, свързани с по-високата диференциална печалба, във всяка страна са неизменно насочени в няколко посоки. Първо, да получи колкото може по-изгоден достъп до наличните природни ресурси и по-изгодна цена за тях. Второ, инвестициите в инфраструктурата, която ползва корпорацията, да се поемат от държавата, следователно – от гражданите в тази страна. Трето, от годината на пристигането на инвеститора в определена страна държавата да потиска ръста на работните заплати под ръста на печалбата. Четвърто, покупателната сила на населението да нараства по-бързо, отколкото растежът на произведената продукция от корпорацията, за да може потребителите на този продукция да консумират колкото може повече – с по-високи разходи. Погледнато в мащаба на една отделно взета страна, спазването на първото плюс второто плюс третото условие обаче влиза в противоречие в четвъртото условие. Следователно постигането на по-висока диференциална печалба от корпорацията спрямо всички останали корпорации може да се постигне или чрез по-висок прираст на производителността на труда, получена на единица допълнителна фондовъоръженост (невинаги желани инвестиции), или чрез постигане на по-висока степен на монополно положение (постоянна мечта на всяка корпорация).

Напълно естествено, идеолозите на пазарната икономика (за разлика от икономистите теоретици) продължават да бъдат проповедници на неолиберализма и свързаните с него индивидуализъм и егоизъм. За разлика от тези идеолози практиците,

които управляват корпорациите – национални или транснационални, прозряха, че *възможностите за растеж на производството и на потреблението* може да се коренят не само в нарастването на покупателната сила на индивидите, но и в *развитието на покупателната сила на обществото*, представлявано от държавата. Но за разлика от корпорацията, за която са безлични и безразлични и купувачът, и неговите нужди и потребности, и ефектите от потреблението на продукцията на тази корпорация, държавата, като представител на обществото, по-точно може да прогнозира реалното потребление, базирано върху обективните нужди. В това отношение държавата прави крачки напред по целесъобразност, за разлика от транснационалната корпорация.

Обществената система, представлявана от държавата, за разлика от корпорациите включва гражданите като свой ендегенен елемент. Можем да си послужим с аналогия, че корпорациите приличат на ДНК на един вирус, която се възпроизвежда и развива в чужда среда, държавно-националните комплекси приличат на клетка, в която ДНК сама си възпроизвежда средата. В контекста на горното сложността на отношенията между корпорациите, като транссекторни-транстериториални агрегации, и държавата, като териториално-транссекторна агрегация, се характеризират с това, че *корпорацията като собственик е субект на управляващи решения, а централизираната икономическа политика на държавата е система от ограничения по отношение на тази собственост.*

Но развитието както на интеграцията на териториалните системи (отделните страни), така и на корпорациите, а също и на кибернетичните системи за управление през XXI век ни изправя пред необходимостта да се разработят и реализират не само четиригодишни управленски планове на държавата (съвпадащи с мандата на правителството), не само едногодишни или дългосрочни планове на всяка корпорация, но също така и *дългосрочни програми за оцеляване и развитие не само на икономиката като система, но и на природната система и демографската система, които не могат да очакват резултати, получени от случайностите на свободния пазар.* Става дума за решаването на задачи, които са не само дългосрочни (в рамките на няколко последователни правителства), не само едnodържавни, а свързани с комплексните проблеми, наричани „странични ефекти“ от икономическата дейност на страните в глобалния свят. Тази *по-висока степен на обективно необходима координация* (от „главния мозък“, а не от нервните окончания на бицепса или

от гръбначния мозък) намира израз в т.нар. *национални, наднационални и глобални дългосрочни (за 15 – 20 години) комплексни целеви програми (ДЦКП)*¹⁸.

Както се вижда, *управлението на икономическата система придобива все по-централизиран характер*, вместо да се развива като пирамидални отношения, и същевременно самото развитие на пазарната икономика се придружава с развитие на ограничителните рамки, поставяни от по-висш етаж на координация. Това издигане на центъра за координиране на управленските решения всъщност подпомага както корпорациите, опериращи транснационално и транссекторно, така и националните държави и общества в тях.

Интересите на Европейския съюз и ООН, функциониращи на база регионални и глобални нужди

Икономическата същност на един международен регион на търговска интеграция, такъв какъвто е по замисъл Европейския съюз (свободно движение на какво ли не), е създаването на *единно поле на диференциална рента*. Намират лесно обяснение както готовността на едни от участниците в съюза, така и съпротивата на други участници, срещу допускането в него на нови елементи; както готовността на едни аутсайдери, така и нежеланието на други по-богати страни да ги включат в рамките на съюза. Самата необходимост от образуване на единно поле на диференциална рента (при определени условия и между определени участници) е свързана както с обективната интернационализация на производствения процес, така и със специфичния механизъм на монополистическата конкуренция между гигантските корпорации, за които в качеството им на финансови центрове и полиглоти (а не само на рационално изградени хомогенни комплекси) националните граници са тесни, а също с отношенията към други групи корпорации – например САЩ и ЕС евентуално срещу Русия, Китай и Индия. Разбира се, пътят към постепенна интеграция в рамките на региона е много сложен – пример за това е че ЕС още не е постигнал интеграция във валутна система, която е *summa summarum* на единното поле на диференциална рента.

От управленска гледна точка сегашното състояние на Европейския съюз може да се характеризира като състоянието на един оркестър, в който пред всеки изпълнител е

¹⁸ Илиев, Иван. (1984). *Комплексно-целево планиране. Теоретико-методологически проблеми*. София: Наука и изкуство, 1984.

поставена различна партитура, а всеки от изпълнителите има за цел да надсвирва останалите конкуренти, като диригентът отсъства. Въпреки че Европейският съюз се представя както политически и икономически съюз, в голяма степен той *продължава да бъде преди всичко търговски съюз*. Европейският икономически и социален комитет е само консултативен орган на Европейския съюз. Европейската Централна банка, Европейската инвестиционна банка и Европейския инвестиционен фонд също нямат координиращи функции. Да добавим, че освен всичко останало, *страните-членки на Европейския съюз са в перманентна икономическа конкуренция помежду си*. Доколкото става дума за социално-икономическа интеграция, тя се реализира с времевото измерение на 1-2 поколения. Но че „главният мозък“ е заработил, няма съмнение, понеже *ЕС се координира все по-успешно* за: преход към кръгова икономика; осигуряване на световен мир; задълбочаване на равенството между страните-членки; изпреварващо развитие на науката и внедряването на постиженията на модерната техника и технологии; единна валутна система и единна фискална политика; и т.н.

Въпреки всичко, пандемията от Covid-19 и войната Русия-Украйна, наложила екстрено *по-дълбоко интегриране на страните от ЕС*: премина се към единна оценка на нуждите и потребностите от ваксини и лекарства по време на пандемията, както и координираното им разпределение между страните-членки; обмисля се и се подготвя общоевропейска система за външна сигурност (освен Шенген); преминава се към формиране на обща енергийна стратегия и планове за задоволяване на нуждите на всяка страна от специфични енергийни ресурси; създават се единни стандарти и се подпомагат финансово и материално усилията за възпроизводство и поддръжка на околната среда; и т.н. Дългосрочният бюджет на ЕС за периода 2021-2027 г., заедно с инструмента NextGenerationEU, е с общ размер от 2,018 трилиона евро по текущи цени, които ще помогнат за поправяне на икономическите и социалните щети, нанесени от пандемията от коронавирус, и за извършване на прехода към една модерна и по-устойчива Европа. Пакетът се състои от дългосрочния бюджет за периода 2021-2027 г. (Многогодишната финансова рамка) в размер на 1,211 трилиона евро по текущи цени и от временния инструмент за възстановяване NextGenerationEU в размер на 806,9 милиарда евро по текущи цени¹⁹.

¹⁹ Бюджетни функции: категории разходи. https://ec.europa.eu/info/strategy/eu-budget/long-term-eu-budget/2021-2027/spending/headings_bg

Интересите на Европейския съюз от *управление на общата икономическа система* на база регионални и глобални нужди изминаха кратък път на еволюция, всъщност от Договора от Лисабон, влязъл в сила от 1.12. 2009 г. Историческо кратко време, но огромна крачка за европейците!

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Що се отнася до актуалната ситуация (а не вече до историята), *факторът, който действа за България против този омагьосан кръг на бавно догонващ растеж и нарастващо неравенство*, се състои от поредицата стъпки, които усложнените задачи на координацията в системата „корпорации – държава – ЕС“ налагат за алгоритмизирането на базата на *автоматизирана система за управление при „намален суверенитет“ на частната собственост*. Косвените последици от тези стъпки се състоят в изпразването от съдържание на градираните звена, които решават с дискреционна власт, и в пренасянето на опората на икономическото управление върху звена с чисто функционална роля. Със самото това и макроцентърът на управлението се освобождава от екзогенните функции на излишна дискреционна власт.

ИЗПОЛЗВАНИ ИЗТОЧНИЦИ

Frédéric Bastiat. (1850). *Ce qu'on voit et ce qu'on ne voit pas*. <http://bastiat.org/fr/cqovecqonvp.html>

Hazlitt, Henry. (1946) *Economics In One Lesson*. Publisher: Ludwig Von Mises Institute.

Hazlitt, Henry. (1947) *Will Dollars Save The World?* Publisher: Kessinger Publishing, LLC, Year: 2010

McFadden, Johnjoe. (2021). *Life Is Simple: How Occam's Razor Set Science Free and Shapes the Universe*. Publisher: Basic Books.

Sheldrake, Rupert. (2012). *Science Set Free: 10 Paths to New Discovery*. Publisher: Crown Publishing Group.

Кун, Томас. (2016). *Структурата на научните революции*. Издателство „Изток-Запад“, С. (1970).

Маркс, Карл, Фридрих Енгелс. *Събрани съчинения*. Т. 23. София: Издателство на БКП.

Матеев, Евгени. (1987). *Структура и управление на икономическата система*. Издателство „Наука и изкуство“, С.

Смит, Адам. (1983). *Богатството на народите. Изследване на неговата природа и причини*. Партиздат, С. (1776)

Шумпетер, Йозеф. (2002). *История на икономическия анализ. Първи том: от античността до 1790 година*. Издателство „Прозорец“, С.

Оценка на бизнес модела на банките в Процеса на надзорен преглед и оценка (ПНПО) и икономиката на страха (предизвикателствата на икономическата криза)

Резюме: Авторът на доклада поддържа тезата, че *оценката на бизнес модела на банката*, като част от Процеса на надзорен преглед и оценка (ПНПО) и в условията на икономическа криза е необходим, за да се оценят бизнес и стратегическите рискове и за да определят жизнеспособността както на текущия бизнес модел на институцията въз основа на неговата способност да генерира приемливи доходи през следващите 12 месеца, така и на устойчивостта на стратегията на институцията според способността ѝ да генерира приемливи доходи през бъдещ период от най-малко 3 години. В тази връзка специално място е отделено на *рамката за управление на риска*, която обхваща всички бизнес линии и вътрешни звена на банката, включително функциите за вътрешен контрол, и по-конкретно на модел на стратегия за управление на необслужваните експозиции като част от общата стратегия за управление на риска.

Ключови думи: процеса на надзорен преглед и оценка, бизнес модел, устойчивост на стратегията, рамка за управление на риска, необслужвани и реструктурирани експозиции.

Въведение

От началото на 2022г. банковата система работи в условията на *непрестанно растяща инфлация*, завладяла икономиката не само у нас, но и по света.²⁰ В своята макроикономическа прогноза БНБ посочва²¹, че започналата на 24 февруари тази година война в Украйна води до драстично засилване на несигурността и затруднява прогнозирането. Годишната инфлация, измерена чрез ХИПЦ (хармонизиран индекс на потребителските цени), продължава да се ускорява и възлезе на 10.5% през март 2022 г. (спрямо 6.6% в края на 2021 г.)²². За това допринася най-вече поскъпването на хранителните

²⁰ През 2021 г. банковата система в България осъществяваше дейността си в условията на плавно възстановяване на икономическата активност при продължаваща несигурност, произтичаща от променящата се епидемична обстановка в света и в страната. Политиката на БНБ за изграждане на капиталови буфери в банковата система, действащите през периода макропруденциални мерки и подобряването на икономическата обстановка в съчетание с устойчивото нарастване на депозитите на неправителствения сектор, допринесоха за запазването на високите нива на капиталовите и ликвидните показатели на банковата система.

²¹ Вж. БНБ, Макроикономическа прогноза, март 2022

²² Вж. БНБ, Икономически преглед, 2022/1

продукти и транспортните горива в условията на растеж на цените на енергоносителите (най-вече петрол и природен газ) и на храните на международните пазари, чиято възходяща динамика се ускорява допълнително след инвазията на Русия в Украйна в края на февруари 2022 г. Базисната инфлация също се ускорява до 6.3% през март 2022 г. в условията на повишаване на потребителските разходи на домакинствата, нарастване на цените на потребителските стоки в основните търговски партньори на България и косвени ефекти от поскъпването на енергийните продукти и храните.

Очаква се общата инфлация да продължи да се увеличава през второто и третото тримесечие на 2022 г. Това ще се определя от проявлението на преки и косвени ефекти от по-високите международни цени на основни селскостопански продукти и енергоносители (петрол, природен газ и електроенергия), които ще продължат да оказват влияние за повишаване на разходите за производство на предприятията²³. Други фактори с проинфлационно влияние се очаква да бъдат прогнозираното увеличение на разходите за труд на единица продукция, както и допусканията за ускоряване на инфлацията в основните търговски партньори на България и по-високи цени на внасяните в страната промишлени стоки. Значителни рискове от реализиране на по-висока инфлация спрямо тази в базисния сценарий произтичат от възможни промени в регулираните цени на електроенергията, ВиК услугите и топлинната енергия за битови потребители през следващите месеци с оглед на трайно повишените разходи за тяхното производство. Растежът на кредита за неправителствения сектор продължава да се ускорява през първите три месеца на 2022 г., което се наблюдава както при кредита за домакинства, така и при този за нефинансови предприятия²⁴.

В допълнение, техническите допускания включват и очаквания за краткосрочните лихвени проценти на паричния пазар в еврозоната на базата на фючърсни договори, като

²³ Вж. БНБ, Макроикономическа прогноза, март 2022

²⁴ Вж. БНБ, Икономически преглед, 2022/1 „Запазващите се на исторически ниски равнища номинални лихвени проценти по кредитите, съчетани с ускоряващата се инфлация, продължават да стимулират търсенето на кредити. Допълнително влияние за нарастващото търсене на кредити за покупка на недвижими имоти оказват и силно отрицателните реални лихвени проценти по депозитите. Ускорението на растежа на кредита за нефинансови предприятия отразява главно значителното поскъпване на суровините и материалите за производство и свързаната с това необходимост от кредитен ресурс за оборотни средства и за поддържане на запаси. От страната на предлагането значителният обем и ниската цена на привлечения ресурс, конкуренцията и високата ликвидност в банковия сектор продължават да допринасят за облекчаване на условията по кредитите и на кредитните стандарти“.

при тях се наблюдава значително покачване през целия прогнозен хоризонт спрямо предходната прогноза, както и от 2023 г. преминаване към положителни стойности.

И в тази сложна ситуация банковите мениджъри успяват да осигурят на сектора ръст по основните показатели - активи, печалба, депозити и кредити. При това се постигна и *намаляване на brutния размер на необслужваните кредити и аванси* в края на март до 4.83 млрд. лв. при 4.97 млрд. лв. в края на декември 2021. А делът им в общата сума на brutните кредити и аванси е 5.50% (при 6.03% в края на декември). *Банковата ни система отчете рекордни печалби и през първото тримесечие на 2022г.*

Икономическите последици от задълбочаващата се криза ще се проявят основно в две направления – забавяне на икономическия растеж и повишаване на инфлацията, като номиналните равнища на влошаването на икономическата среда ще зависят от конкретното развитие на процесите. За банките това означава увеличение на кредитния и операционния риск, на лихвения риск и затова е необходимо *строго прилагане на правилата и политиките за управление на тези рискове.*

Затова определихме темата за оценка на бизнес модела на банките като особено актуална и в следващото изложение ще търсим *отговор на въпроса кой е най-подходящият подход за тази оценка в условията на икономическа криза.*

Анализ и оценка на бизнес модела на банките в Процеса на надзорен преглед и оценка (ПНПО - *SREP* (Supervisory review and evaluation process))

Общата оценка на ПНПО представлява актуална оценка на *общата жизнеспособност* на дадена кредитна институция, въз основа на оценката на елементите на ПНПО, а отделните „*ПНПО елементи*“ включват: (1) анализ на бизнес модела, в съответствие със система от критерии; (2) оценка на вътрешното управление и механизмите за контрол на риска в рамките на институцията, (3) оценка на рисковете за капитала, в съответствие със съответни критериите, разработени от Европейския банков орган (ЕБО) и (4) оценка на рисковете за ликвидността и финансирането. Прибавяме и *Насоките* по втори стълб (P2G) на ПНПО, което означава нивото и качеството на собствения капитал, с който се очаква да разполага институцията над нейните общи капиталови изисквания (ОКИ), определени в съответствие с установените критерии, както и *изискванията* по втори стълб (P2R), или

„изисквания за допълнителен капитал“, които се отнасят за допълнителните капиталови изисквания, наложени на дадена банка, според Директива 2013/36/ЕС (член 104)²⁵.

Компетентните органи следва да провеждат редовен анализ и оценка на бизнес модела (АБМ) на банките, за да оценят бизнес и стратегическите рискове и за да определят:

- жизнеспособността на *текущия бизнес модел* на институцията въз основа на неговата способност да генерира приемливи доходи през следващите 12 месеца; и
- *устойчивостта на стратегията на институцията* въз основа на нейната способност да генерира приемливи доходи през бъдещ период от най-малко 3 години, на базата на нейните стратегически планове и финансови прогнози²⁶.

Анализът и оценката на бизнес модела на банковата институция е процес, който включва няколко основни стъпки:

(1) *Предварителна оценка*: за целта следва да вземат предвид набор от съответни показатели в момента на оценката и промените, които са се случили във времето. Подходящо е тези показатели да включват: принос към общите приходи/разходи; дял на общо активи и групи активи; дял на общата рискова експозиция (ОРЕ) и пазарната позиция. Целта е компетентните органи да определят *съществеността на бизнес областите/направленията*: кои географски местоположения, бизнес направления и продуктови линии са най-съществени въз основа на приноса към печалбата; *нивото на риска* (например въз основа на ОРЕ или други мерки за риск); да установят *групите със сходни характеристики* - на база на конкурентните продуктови/бизнес направления, насочени към един и същ източник на печалби/потребители; да подкрепят прилагането на принципа за пропорционалност: уместно е да се използват резултатите от предварителна

²⁵ Вж Директива 2013/36/ЕС на ЕП и на Съвета от 26 юни 2013г. относно достъпа до осъществяването на дейност от кредитните институции и относно пруденциалния надзор върху кредитните институции и инвестиционните посредници, за изменение на Директива 2002/87/ЕО и за отмяна на директиви 2006/48/ЕО и 2006/49/ЕО с последни изменения. За повече информация вж. и Миланова, Е., *Надзорната функция на БНБ. Актуални акценти*, доклад кръглата маса „Стратегически мениджмънт и регулиране на бизнес процесите в държавата“ на ВУЗФ, 31 март 2022; Миланова, Е., *Оценка на вътрешното управление и механизмите за контрол при банките в рамките на процеса на надзорен преглед и оценка (ПНПО)*, Годишник на ИДЕС-2020, София.

²⁶ Вж. ЕВА, /GL/2014/13, Насоки относно общите процедури и методологии за процеса на надзорен преглед и оценка (ПНПО) и ЕВА/GL/2018/03, Преразгледани насоки относно общите процедури и методологии за процеса на надзорен преглед и оценка (ПНПО) и надзорните стрес тестове, за изменение на ЕВА/GL/2014/13 от 19.12.2014 г.

оценка за подпомагане на разпределението на институциите в категории на пропорционалност въз основа на установената сложност на институциите.

(2) *Установяване на областите на фокус* за АБМ: компетентните органи следва да се съсредоточат върху бизнес направления, които са най-важни по отношение на жизнеспособността или бъдещата устойчивост на текущия бизнес модел или има вероятност да доведат до увеличаване на експозицията на институцията към съществуващи или нови слабости. За целта е уместно да се вземат предвид: *съществеността* на бизнес направленията — дали определени бизнес направления са по-важни от гледна точка на генериране на печалби (или загуби); *предишни надзорни констатации*, вкл. *тематичните надзорни прегледи* — дали констатациите за други елементи на ПНПО може да предоставят показатели за бизнес направленията, които изискват допълнително проучване; констатации и наблюдения от *вътрешни или външни одиторски доклади* — дали одитната функция е установила специфични проблеми по отношение на устойчивостта или жизнеспособността на определени бизнес направления; *значение за стратегическите планове* — дали има бизнес направления, които институцията желае да развие или намали значително; наблюдавани *промени в бизнес модела* — дали се наблюдават промени в бизнес модела, настъпили без институцията да е обявила планирани промени или да е съставила нови стратегически планове; сравнения в групата институции със сходни характеристики — дали дадено бизнес направление е проявило нетипично изпълнение (като отдалечаваща се стойност) в сравнение с останалите институции в сходната група.

(3) *Оценка на бизнес средата*: за да изградят мнение относно достоверността на стратегическите допускания на дадена кредитна институция, компетентните органи следва да предприемат анализ на бизнес средата, като вземат под внимание настоящите и бъдещите бизнес условия, при които една институция работи или е вероятно да работи въз основа на своите основни или съществени географски и бизнес експозиции и на тази основа следва да разбират посоката на макроикономическите и пазарни тенденции и стратегическите намерения на институциите в сходна група. Този анализ има за цел да се получи знание за: *ключовите макроикономически променливи*, в рамките на които съответният оценяван субект, продукт или сегмент работи или ще работи (напр. ключови променливи като брутния вътрешен продукт (БВП), нивата на безработица, лихвените проценти и индексите на цените на жилищата; *конкурентната среда* и как е най-вероятно да се развива, като се

отчитат дейността на сходната група институции (очаквания ръст на целевия пазар, напр. ипотечния жилищен пазар и дейностите и планове на основните конкуренти в целевия пазар); *общите тенденции на пазара*, които може да окажат въздействие върху резултатите и доходността на институцията (напр. регулаторните тенденции, като промени в законодателството, технологичните тенденции и обществените/демографските тенденции).

(4) *Анализ на текущия бизнес модел*: с цел да се получи разбиране за средствата и методите, използвани от дадена институция, за да работи като действащо предприятие и да генерира печалби, компетентните органи следва да извършват *количествени и качествени анализи*.

4.1 *Количествен анализ*: компетентните органи следва да извършват анализ на количествените характеристики на текущия бизнес модел на дадена институция, за да разберат нейното *финансово състояние* и влиянието на по-високата или по-ниската ѝ склонност за поемане на риск в сравнение с тази на сходната група. Подходящо е областите, които се анализират да включват: *отчета за приходите и разходите*, включително основните тенденции; *счетоводния баланс*, включително основните тенденции; *концентрациите*, включително техните основни тенденции и *склонността за поемане на риск* (кредитен риск, риск за финансирането и др. финансови и нефинансови рискове), за да разберат рисковете, които институцията е склонна да поеме, за да повлияе върху своя финансов резултат (по-нататък в изложението ще се спрем подробно върху този елемент).

4.2 *Качествен анализ*: включва анализ на качествените характеристики на текущия бизнес модел на институцията, за да се получи разбиране за вложените в него фактори за успех и ключови зависимости: основни външни зависимости: определят се основните *екзогенни фактори*, които оказват влияние върху успеха на бизнес модела (доставчици трети страни, посредници, както и специфични регулаторни фактори); основни вътрешни зависимости: основните *ендогенни фактори*, които оказват влияние върху успеха на бизнес модела (качеството на ИТ платформите и операционния и ресурсен капацитет); определяне дали взаимоотношенията с клиенти, доставчици и партньори са добри (разчитането на институцията на нейната репутация, ефективността на клоновете, лоялността на клиентите и ефективността на партньорствата); области на конкурентно преимущество над сходните институции.

(5) *Анализ на стратегията и финансовите планове*: тук е уместен количествен и качествен анализ на финансовите прогнози и стратегическия план на институцията, за да се разберат допусканията, приемливостта и степента на риск на нейната бизнес стратегия. Областите за анализ следва да включват: *обща стратегия* – разглеждат се основните количествени и качествени управленски цели; *прогнозиран финансов резултат* (включат се подобни показатели като тези, включени в количествения анализ на текущия бизнес модел); *фактори за успех на стратегията и финансовия план*: оценяване на предложените ключови промени в текущия бизнес модел за постигане на целите; *допускания*: оценка на реалистичността и последователността на допусканията, направени от институцията, които обуславят нейната стратегия и прогнози (като макроикономически показатели за измерване, динамика на пазара, обем и ръст на маржа при ключови продукти, отрасли и географски местоположения и др); и *способности за изпълнение* - въз основа сложността и амбицията на поставената стратегия в сравнение с текущия бизнес модел.

(6) *Оценка на жизнеспособността на бизнес модела*: след като проведат анализите на текущия бизнес модел и оценка на бизнес средата, компетентните органи трябва да формират или актуализират своето становище за жизнеспособността на текущия бизнес модел на институцията, предвид нейния количествен резултат, ключови фактори за успех и зависимости, и бизнес средата. Предлагат се следните критерии: *възвръщаемост на собствения капитал към цена на капитала или еквивалентна мярка* (дали бизнес моделът генерира възвръщаемост над разходите (с изключение на еднократните плащания) на база възвръщаемост към цената на капитала); *възвръщаемост на активите или възвръщаемост на капитала, съобразени с рисковете*, както промените в тези мерки по време на цикъла; *структура на финансиране*: преценка дали структурата на финансиране е подходяща за бизнес модела и стратегията; *склонност за поемане на риск*: компетентните органи следва да преценят дали бизнес моделът или стратегията на институцията разчита на склонност за поемане на риск, насочена към отделни рискове (напр. кредитен, пазарен, ликвиден) или като цяло, която се счита за твърде висока или за твърде различаваща се стойност сред сходната група, за да генерира достатъчно възвръщаемост.

(7) *Оценка на устойчивостта на стратегията на институцията*: при тази стъпка от процеса компетентните органи трябва да формират или актуализират своето становище за *устойчивостта на стратегията* на институцията въз основа на нейната способност да

генерира приемливи приходи през бъдещ период от най-малко 3 години въз основа на нейните стратегически планове и финансови прогнози, предвид надзорната оценка на бизнес средата, въз основа на правдоподобността на допусканията на институцията и прогнозния финансов резултат в сравнение с надзорното становище за текущата и бъдещата бизнес среда; въздействието върху прогнозния финансов резултат на надзорното становище за бизнес средата и нивото на риск на стратегията, както и последващата вероятност за успех, въз основа на вероятните възможности на институцията за изпълнение.

(8) *Установяване на ключови слабости*: след като изпълнят тази последователност на АБМ, компетентните органи следва да оценят ключовите слабости, на които бизнес моделът и стратегията на институцията я излагат или може да я изложат, като вземат предвид: очаквано *лошо финансово* изпълнение; разчитане на *нереалистична стратегия*; *прекомерни концентрации* или променливост (напр. на доходите); *прекомерно поемане на риск*; *опасенията за структурата на финансиране*; значителни *външни проблеми* (напр. регулаторни събития, налагащи „обособяване“ на бизнес единици).

Стратегия и политики за управление на необслужваните и преструктурирани експозиции

Стратегията на Банката за управление на риска е част от общата стратегия за развитието ѝ. При извършване на своята дейност Банката поема рискове като осигурява необходимото ниво на собствен капитал и в същото време на адекватен управленски процес, като поддържа финансови ресурси, съизмерими с обема и вида на извършваните дейности, с рисковия ѝ профил и с вътрешните контролни системи и механизми за управление на рисковете. Банката определя склонността си към риск и рисков толеранс на нива, които да съответстват на стратегическите ѝ цели и стабилно функциониране, като общият рисков профил се управлява с цел постигане на добър баланс между риск, капитал и доходност. Банките разработват широк спектър от политики, вътрешни правила и процедури, насочени към постигането на ефективно и цялостно идентифициране, измерване, мониторинг и контрол на всички съществени за нея рискове.

При оценката на ефективността на системите за управление на банковите рискове, авторът възприема тезата, че всяка банка следва да разполага с *рамка за управление на риска*, която обхваща всички нейни бизнес линии и вътрешни звена, включително функциите за вътрешен контрол и като признава изцяло икономическата същност на

всичките си рискови експозиции. Всички относими рискове следва да бъдат включени в рамката за управление на риска, като се отделя подходящо внимание както на *финансовите, така и на нефинансовите рискове*, включително кредитния, пазарния, ликвидния, риска от концентрация, операционния, ИТ, репутационния, правния, поведенческият и риска от неспазване на изискванията относно борбата с изпирането на пари/финансирането на тероризма и други финансови престъпления, ЕСУ²⁷ и стратегическите рискове.

По принцип, кредитният риск е основен риск за банките. За целите на управлението на кредитния риск, правилата, процедурите, методиките и политиката на всяка банка са предназначени да идентифицират и анализират всички елементи на риска, пред които е изправена, да определят подходящи лимити, контроли и да наблюдават изпълнението на установените лимити²⁸.

Предлагаме ви *Стратегия за управление на необслужваните експозиции (Стратегията)*²⁹, с която се определят надеждни практики за управление на риска при необслужвани и реструктурирани експозиции, като част от процеса по надзорен преглед и оценка (ПНПО). *Стратегията* представя подхода и целите на банката за постигане на максимална събираемост и в крайна сметка, намаляване на необслужваните експозиции по ясен, надежден и осъществим начин. С цел предприемане на адекватни управленски действия спрямо рисковите експозиции на всеки етап от жизнения им цикъл, в банката се създава организация за регулярен анализ, информираност и линии за докладване до ръководния орган.

Разработването и изпълнението на *Стратегията за необслужваните експозиции* обхваща следните основни съставни елементи:

1. оценка на оперативната среда и външните условия;
2. формулиране на краткосрочни, средносрочни и дългосрочни цели;

²⁷ Основните екологични рискове, с отношение към дейността ѝ, банките могат да дефинират като: •*Екологичен риск* – промяна на околната среда в резултат на нарушаване на равновесието общество – природа; •*Технико-екологичен риск* – развитието на техносферата, включително аварии и инциденти; •*Социално-екологичен риск* – обуславя се от възникналите социални потребности в обществото, в резултат на нарушаване на екологичните норми; •*Еколого-нормативен риск* – при неспазване на екологичните норми и закони в обществото.

²⁸ Поради ограниченията в обема на доклада ще представим само предложение за Стратегия за необслужваните експозиции, като част от политиката за управление на кредитния риск.

²⁹ За изпълнение на изискванията на Насоки за управление на необслужвани и реструктурирани експозиции (EBA/GL/2018/06) (Насоки)

3. създаване и текущо наблюдение на изпълнението на оперативни планове за оперативно прилагане на *Стратегията* за срок с продължителност от една до три години;

4. интегриране на *Стратегията* в процесите на управление на банката, включително редовен преглед и независимо наблюдение.

Оценка на оперативната среда

Според изискванията на Насоките, в *Стратегията*, при оценката на оперативната среда като първа фаза при формулирането и изпълнението на подходяща стратегия за необслужвани експозиции, банката следва да извърши оценка на следните елементи:

а) вътрешния капацитет за ефективно управление и намаляване на необслужваните експозиции;

б) външни условия и оперативна среда;

в) отражението на стратегията за необслужвани експозиции върху капиталовата позиция.

При *оценката на вътрешния капацитет* (самооценка) се оценяват: а) *мащабите и причините* за необслужваните експозиции; б) *резултатите от действията* спрямо необслужвани експозиции, предприети от кредитната институция в миналото (видовете и естеството на изпълнените действия, включително дейностите по реструктуриране и ефективността на тези дейности, както и причините за това) и в) *оперативния капацитет* (процеси, инструменти, качество на данни, ИТ/автоматизация, персонал/експертен опит, вземане на решения, вътрешни политики и всяка друга относима област за изпълнението на стратегията) във връзка с различните стъпки в процеса, вкл.: ранно установяване на необслужваните експозиции; дейности по реструктуриране; обезценки и отписвания; оценки на обезпечения; възстановяване, съдебен процес и принудително изземване; управление на принудително иззети активи, когато това е уместно; докладване и наблюдение на необслужвани експозиции и на ефективността на решенията за събиране на необслужваните експозиции.

Самооценката (вътрешният капацитет) е развита в 3 насоки:

- *Размер и развитие на портфейла* с необслужвани експозиции през последните 3 години чрез различни референтни показатели³⁰:

- Брутни необслужвани експозиции / брутни кредити и аванси

³⁰ Таблицата с референтните показатели се приема за добре организирана, ако съдържа информация за необслужваните и реструктурирани експозиции за *банковата система*; *динамиката* за качеството на кредитния портфейл *по фази* (на МСФО 9 Финансови инструменти) и *начислените обезценки за кредитен риск* за целия 3-год. период и по 3-мес., като информацията от нея ще се предоставя на УС в срок до 45 дни след изтичане на всяко тримесечие.

– Брутни необслужвани експозиции + придобити активи / брутни кредити и аванси + придобити активи

– Брутни необслужвани експозиции / брутни кредити и аванси (без КИ)

– Принудително иззети активи / брутни кредити и аванси

– Общо провизии / брутни необслужвани експозиции

– Размер на отписани експозиции за сметка на провизии

• *Причините за входящите и изходящите потоци* на необслужваните експозиции и други причинно-следствени връзки:

- За различните банки са различни.

• *оценката на оперативен капацитет* на отделните дирекции и връзката ѝ със стойността на риска и категориите риск. При определяне степента на риска трябва да се отчитат изисквания по отношение на (1) ефективност на процеси и политики; (2) качество на данните, ИТ/автоматизация; (3) ресурсна обезпеченост, обучения; *бизнес критичност* (Бк) – ниска (със стойност – 3), средна (със стойност 4-6) и критичен процес (със стойност -7)); *вероятност за реализация на риска* (много ниска, ниска, средна, висока, много висока – 1-5) и *последствия от реализация на риска* (няма последствия, незначителни, средни, значителни, катастрофални – 0-4) **Риск (Бк x В x П).**

• *Резултатите от действията спрямо необслужвани експозиции*, предприети от съответната банка през последните 3 години, оценени чрез: видове и естество на изпълнените действия спрямо необслужваните експозиции през последните 3 години; ефективност на дейностите и ефективност на способите (напр. изпълнително производство е най-често използваният способ от банката за събиране на просрочени задължения).

По отношение на *външните условия* банките оценяват и вземат предвид настоящите и вероятните бъдещи външни оперативни условия и среда, измерени чрез: (1) *макроикономически условия* (представят се прогнозните стойности на банката и на МФ); (2) *регулаторна, правна и съдебната рамка*³¹ - оценява се средната продължителност на производства, свързани със събирането на необслужвани експозиции (средно в период от 2 до 5 години), средните финансови резултати, реда на различните видове експозиции и свързаните с тях последици за резултатите (предвижданата средната загубата при

³¹ Вкл. Насоките на ЕБО относно просрочени задължения и реализиране на обезпечения (EBA/GL/2015/12).

неизпълнение (LGD) се движи в нива между 50% и 70%) и (3) *капиталови последици* – извършва се подробна оценка на въздействието на планираната стратегия върху капитала на банката, размера на рисковата експозиция, печалбите или загубите и обезценките за всеки от факторите за намаляване; критериите за оценка, допусканията и последиците от тях са приведени в съответствие с рамката за рисков апетит, както и с процеса на оценка на вътрешната капиталова адекватност (БААК).

Оперативен план

В съответствие с Насоките, за реализация на *Стратегията за необслужвани експозиции* банката изготвя и поддържа *оперативен план* за управление на необслужвани експозиции. Предвид размера, вътрешната организация и характеристиките на портфейлите на Банката, дейностите по постигане на целите, заложи в оперативния план, при някои банки, в зависимост от характера на дейността им *са организирани на ниво експозиция, а не на ниво портфейл*. Изпълнението на оперативния план се основава на *подходящи политики и процедури* и ясно разпределение на ангажиментите между съответните структури в банката.

Управление на необслужваните експозиции

Банките създават подходяща структура за осигуряване на ефективното управление на необслужваните експозиции, която включва ясно разпределение на отговорностите и компетентностите от всички участващите в процеса звена. В по-голяма част от случаите се приема за подходящо създаване на самостоятелно и независимо от функцията по предоставяне на кредити звено – *дирекция „Проблемни кредити“*, чиято основна задача е да осъществява дейността по събиране на необслужваните експозиции³². Друга дирекция, напр. „Контрол на кредитната дейност“ участва в процеса на своевременно установяване на *признаци за ранно предупреждение*, вкл. ранни просрочени задължения, като дейността ѝ се регламентира в *Процедури за администриране, мониторинг, контрол и анализ на кредитната дейност*.

Интегритет на Стратегията за необслужваните експозиции в рамката за управление на риска

³² Устройството и функционирането на дирекция „Проблемни кредити“ подробно се регламентира в *Правила и процедури за управление и събиране на проблемни кредити*, за да се гарантира, че *тървата линия на защита* е включена в процедурите и процесите.

Като резултат от изследването на автора, *може да се направи заключение*, че Стратегията за необслужваните експозиции се приема за *интегрирана* в рамката за управление на риска, когато е интегрирана:

- *във вътрешния анализ на адекватността на капитала (БААК)*: всички относими компоненти на Стратегията за необслужвани експозиции трябва да са *напълно съгласувани и интегрирани* в процеса на оценка на вътрешната капиталова адекватност. Банката изготвя количествени и качествени оценки за развитието на необслужваните експозиции при базови и неблагоприятни условия, включително въздействието върху планирането на капитала;
- *в рамката за рисков апетит*: рамката за рисков апетит и *Стратегията* са тясно свързани - има ясно определени параметри и лимити на рамката за рисков апетит, одобрени от УС, които са в съответствие с основните елементи и цели, формиращи част от стратегията за необслужваните експозиции;
- *в плана за възстановяване*: когато нивата на показателите и действията, свързани с необслужваните експозиции, представляват част от плана за възстановяване, банката гарантира тяхното съответствие с целите на стратегията за необслужваните експозиции и оперативния план.




Заклучение

Като заключение представяме *обобщение на констатациите и рейтингите* въз основа на оценката на жизнеспособността и устойчивостта на бизнес модела и устойчивостта на стратегията на банката, и евентуалните рискове за жизнеспособността, произтичащи от тази оценка.

Приемаме надзорните съображения за определяне на рейтинг на бизнес модела и стратегията³³, обобщени в няколко групи:

 Бизнес моделът и стратегията представляват *ниско ниво на риск* за жизнеспособността на институцията:

³³ Вж. ЕВА, /GL/2014/13, Насоки относно общите процедури и методологии за процеса на надзорен преглед и оценка (ПНПО) и ЕВА/GL/2018/03, Преразгледани насоки относно общите процедури и методологии за процеса на надзорен преглед и оценка (ПНПО) и надзорните стрес тестове, за изменение на ЕВА/GL/2014/13 от 19.12.2014 г.

- Банката генерира силни и стабилни приходи, които са приемливи предвид склонността ѝ за поемане на риск и структурата на финансиране;
 - Няма съществени концентрации на активи или неустойчиви концентрирани източници на приходи;
 - Банката има силна конкурентна позиция в избраните от нея пазари и стратегия, която има вероятност да я затвърди;
 - Банката има финансови прогнози, съставени въз основа на правдоподобни допускания относно бъдещата бизнес среда;
 - Стратегическите планове са подходящи предвид текущия бизнес модел и изпълнителните способности на управлението.
-  Бизнес моделът и стратегията представляват *средно ниско ниво на риск* за жизнеспособността на институцията.
-  Бизнес моделът и стратегията представляват *средно високо ниво на риск* за жизнеспособността на институцията.
-  Бизнес моделът и стратегията представляват *високо ниво на риск* за жизнеспособността на институцията.
- Банката генерира много слаби или силно нестабилни приходи или разчита на неприемлива склонност за поемане на риск или структура на финансиране, за да генерира подходящи приходи;
 - Банката има изключителни концентрации на активи или неустойчиви концентрирани източници на приходи;
 - Институцията има много слаба конкурентна позиция за своите продукти/услуги в избраните от нея пазари и участва в бизнес направления с много слаби перспективи. Стратегическите планове е много малко вероятно да се справят със ситуацията;
 - Институцията има финансови прогнози, съставени въз основа на много нереалистични допускания относно бъдещата бизнес среда;
 - Стратегическите планове не са правдоподобни предвид текущия бизнес модел и изпълнителните способности на управлението.

Библиография

1. Миланова, Е., Оценка на вътрешното управление и механизмите за контрол при банките в рамките на процеса на надзорен преглед и оценка (ПНПО), Годишник на ИДЕС-2020, София.
2. Миланова, Е., Банковият надзор в България – 1997-2020, ПАРИЧНА И ФИНАНСОВО-КРЕДИТНА СИСТЕМА НА БЪЛГАРИЯ, БЪЛГАРИЯ 1990-2020 г. ИКОНОМИКА И ФИНАНСИ, НАУЧНО-ПРИЛОЖНИ ИЗСЛЕДВАНИЯ, СЪБРАНИ В ОТДЕЛНИ КНИГИ, том III, гл. IV, ВУЗФ, Издателство „Св. Григорий Богослов“, 2021.
3. Миланова, Е., *Надзорната функция на БНБ. Актуални акценти*, доклад на кръгла маса „Стратегически мениджмънт и регулиране на бизнес процесите в държавата“ на ВУЗФ, 31 март 2022.
4. БНБ, Банките в България, тримесечен бюлетин, 2021.
5. БНБ, Макроикономическа прогноза, март 2022.
6. БНБ, Икономически преглед, 2022/1.
7. ЕВА, /GL/2014/13, Насоки относно общите процедури и методологии за процеса на надзорен преглед и оценка (ПНПО).
8. ЕВА/GL/2018/03, Преразгледани насоки относно общите процедури и методологии за процеса на надзорен преглед и оценка (ПНПО) и надзорните стрес тестове, за изменение на ЕВА/GL/2014/13 от 19.12.2014 г.
9. Директива 2013/36/ЕС на ЕП и на Съвета от 26 юни 2013г. относно достъпа до осъществяването на дейност от кредитните институции и относно пруденциалния надзор върху кредитните институции и инвестиционните посредници, за изменение на Директива 2002/87/ЕО и за отмяна на директиви 2006/48/ЕО и 2006/49/ЕО с последни изменения.
10. Регламент (ЕС) № 575/2013 на Европейския парламент и на Съвета от 26 юни 2013г. относно пруденциалните изисквания за кредитните институции и инвестиционните посредници и за изменение на Регламент (ЕС) № 648/2012 и последни изменения.
11. Международни стандарти за финансово отчитане / Международни счетоводни стандарти, Официален вестник на Европейския съюз, L 320 от 29.11.2008г. с последващи актуализации.
12. МСФО 9 “Финансови инструменти“, Официален вестник на ЕС, Регламент (ЕС) 2016/2067 на Комисията от 22 ноември 2016 година, L323, с последни изменения.
13. ЕВА/GL/2021/05, 21.07.2021, НАСОКИ ОТНОСНО ВЪТРЕШНОТО УПРАВЛЕНИЕ, ОКОНЧАТЕЛЕН ДОКЛАД (GL on Internal Governance)
14. ЕВА, Насоки относно прилагането на определението за неизпълнение съгласно член 178 от Регламент (ЕС) № 575/2013, 18.01.2017.
15. ЕВА, Насоки относно информацията, свързана с ВААК и ВААЛ, събирана за целите на процеса на надзорен преглед и оценка (ЕВА/GL/2016/10)
16. ЕВА, Final Report, Guidelines on credit institutions’ credit risk management practices and accounting for expected credit losses, 12 May 2017.

Индивидуална несигурност, в следствие на глобалната неизвестност

**доц. д.н. Красимир Тодоров
ВУЗФ**

Страхът е елемент от индивидуалното поведение, в следствие на предпочитанията или очакванията на същия този индивид. Рационалните очаквания представляват основна икономическа категория, които следват определена логика, продиктувана от желанието на икономическите агенти да реализират определена изгода спрямо създадената ситуация. Когато индивидуалното поведение придобие определена масовост, при положение, че то продължава да е свързано със страха, тогава вече можем да говорим за истерия. Истерията като поведение обаче рядко е свързана с икономическата логика. И така, до къде индивидуалният страх е свързан с рационални очаквания и от къде масовата истерия би могла да се отнесе към нерационално поведение?

В икономически план липсата на страх, се свързва с наличие на доверие между икономическите агенти. С неговото изчерпване, икономическата теория започва да борави с категорията „риск“. Рискът представлява допускане за осъществяване на определени събития, които не биха се появили в стандартна рационална икономическа обстановка и тяхното посредствие трябва да бъде описано отново като логична последователност от определени действия, които следва да бъдат изпълнени от икономическите агенти. Колкото повече риск съществува при размяна на конкретни взаимодействия, толкова повече се засилва и страхът между същите тези агенти. В следствие на това, цената, респ. изгодата от осъществяване на определени взаимодействия се променят. При цената – говорим за повишаване, а при изгодата – следва обратната тенденция.

До тук с теоретичните разсъждения. Да видим какво се случва на практика, в ежедневието. Всеки ден основна тема на средствата за масова информация, за четвърти пореден месец е войната между Русия и Украйна, която поражда няколко категории страх заради нейните последици. И така:

1. Категория Страх. След близо 80 години, в Европа регионални конфликти се разрешават с военни методи. Какво произлиза от това? Инвестиците в човешки капитал,

измерен чрез жертви, бежанци, собственици на недвижимо имущество, собственици на бизнес или работещи за определен бизнес, се оказват губещи. Инвестициите в развитие на производствени мощности, произвеждащи оръжие се увеличават. От една страна, от икономическа гледна точка, това означава работни места, заплати, данъци, осигуровки и т.н., което е добре. Само че, произведеният продукт, в най-добрия случай няма да влезе в обръщение, което означава производство на замразени активи, от които няма икономическа полза. Това не са известии в инфраструктурни проекти, благодарение на които бизнесът и отделните индивиди реализират ползи от тяхната употреба.

2. Категория Страх. Необятният Руски пазар е загубен за реализиране на икономически изгоди за дълго време. Или поне докато настоящото управление на страната не бъде заменено с друго. Редица международни компании, опериращи на Руския пазар, напускат го панически, или продават своя бизнес на ниска цена, или изоставят своите инвестиции, които биват национализирани от Руската държава. И в двата случая, борсовите котировки на същите тези международни компании отразяват негативната оценка на променената икономическа обстановка. От това страда целият капиталов пазар по целия свят и евентуално времето за неговото възстановяване би траело дълго.

3. Категория Страх. Богатите руски туристи са загубени за атрактивните европейски дестинации. Всички знаем, че среднестатистическият руски турист обича да се забавлява, а това означава да харчи пари. От това биха загубили държави – характерни туристически дестинации като Италия, Франция, Испания, Англия и т.н. Вторият аспект на прекратеният достъп на руски граждани до европейската територия се явява в невъзможността същите тези граждани да инвестират в недвижими имоти, автомобили, яхти, футболни клубове и т.н. или казано с други думи - да подкрепят европейската икономика.

4. Категория Страх. Отказът на Европа от употреба на Руски енергийни ресурси, като въглища, нефт и природен газ, означава повишаване цените на тези суровини, които в най-честия случай представляват стока за масово потребление. За някои европейски държави това означава ускорени инвестиции в енергийна диверсификация на източниците за снабдяване с тези ресурси. За други – нужда от допълнително субсидиране на тези цени от страна на държавата. И в двата случая нуждата от държавна регулация нараства, а от там

отдалечаване от пазарния механизъм, формиращ равновестната цена между търсене и предлагане.

5. Категория Страх – невиджана инфлация, надвишаваща последното масово повишаване на цените от въвеждането на единната европейска валута от края на миналото столетие. В случая, настоящите инфлационни процеси се явяват вледствие на Руските военни действия в Украйна и прекъсването в тази връзка на редица вериги за доставка на стоки от първа необходимост като слънчоглед, пшеница и т.н. От друга страна финансовите инжекции на отделните държави, а и на Европейския съюз като цяло, явявайки се основен административен преразпределител на бюджетни средства, при това за втори пореден период (за първи приемаме двегодишната КОВИД пандемия), в скоро време би повдигнал въпроса със задлъжнялостта на отделни държави и невъзможността им да обслужват своите задължения към кредиторите. И отново говорим за отдалечаване от пазарния механизъм при формирането на справедливата цена между търсене и предлагане.

6. Категория страх – отричане на всичко руско. В настоящата ситуация, почти всички държави по света са срещу Русия и срещу всичко, свързано с Русия. Руските граждани, които живеят извън нейните предели следва да се чувстват виновни, че са родени в държава- военен агресор. Руските спортисти нямат право да се състезават в Европа заради презумпцията, че подкрепят военната агресия. Руските творци, като че ли вече не са толкова талантиливи. А Русия, наред с всичките си слабости или характерни черти се е считала за велика нация, поне заради своята история, култура, религия и научни достижения. Днес всичко това е отречено. Руските ресторанти, намиращи се извън пределите на Русия вече далеч не са толкова посещавани от местното население. Бизнесът на обикновените руски предприемачи, живеещи в чужбина едва ли вече е толкова проспериращ.

7. Категория страх – бежанска криза. В средствата за масова информация се тиражират данни за над 2 милиона украински граждани, които в първите няколко дни на военния конфликт са пресекли украинската граница в западна посока. Голяма част от тях в момента се намират в Полша, Чехия, Румъния и България. В зависимост от полето на военните действия се очаква бежнският натиск към тези държави да се засили. За сега всички европейски граждани по-скоро се солидаризират с украинския народ и с ентузиазъм приемат бежанците, дори голяма част от тях ги настаняват в своите домове. Презумпцията е, че военният кнофликт скоро ще приключи и същите тези бежанци ще се приберат по

родните места. Към момента обаче няма никакви индикации, че войната е към края си. Възниква въпроса, какво ще се случи през есента. Споменът от преди няколко години с бежанската вълна от Сирия е много пресен за Европа. Именно този проблем наложи отново поставянето на контролни гранично-пропускателни пунктове по границите на европейските държави, грижливо премахнати след сключването на Шенгенското споразумение.

Най-вероятно биха могли да бъдат изведени и още категории страх в следствие на военния конфликт, но като че ли това са основните. Нека сега да разгледаме отражението на седемте категории страх върху българските граждани и българската икономика.

1. Във военно отношение България е доста „крехка“ държава. Професионалната армия като численост се свежда единствено до участието ѝ в изпълнение на международните мисии, съобразно НАТОвските ни ангажименти. От гледна точка на военна техника, състоянието ни е дори критично. Военните ни изстребителни – Руските МИГ 28 и СУ – 35 се броят на пръсти, а тяхната поддръжка до голяма степен зависи от Русия. Затова се налага да ползваме услугите на испански и нидерландски изстребителни за охрана на родното ни небе. За поръчаните 8 американски изстребителни, най-вероятно всичко е написано. Като че ли единствено закупените преди няколко години хеликоптери Кугър, втора употреба правят изключение. Военните ни кораби в Черно море са в окаяно състояние, а за наличие на подводници изобщо не се говори. Постоянно провалящите се с години търгове за доставка за бронирана техника сами говорят за липсата на такава. Може още много да се напише, но до тук. От сега нататък България ще трябва да заделва много повече средства в националния си бюджет за да започне постепенното си осъвременяване на военните си мощности. А това означава, че част от необходимите средства за инфраструктурни проекти, от чиито облаги биха се ползвали всички български граждани, ще бъдат преразпределени. С други думи, в следващите няколко години евентуалното наваксване от изоставането ни във военна подготовка и наличие на военна техника по никъкъв начин няма да допринесе до повишаване благосъстоянието на българското население.

2. В близката ни история България е била тясно свързана с Русия. От последните няколко десетилетия обаче, тази връзка все повече изтънява. От тази гледна точка стокообмена между двете държави не е от такова ключово значение. Необятният руски

пазар отдавна е загубен за българската продукция. Инвестициите на руски предприемачи по-скоро се броят на пръсти. Не така обаче стои въпроса с Лукойл Нефтохим в Бургас. Широко известно е, че рафинерията е построена за да преработва в голямата си част руски петрол, или най-малкото да използва конкурентното си предимство да е близо до руска суровина. След като България се присъедини към шестия пакет санкции на Европейския съюз срещу Русия, след 2 години няма да имаме право да преработваме тази суровина. И от тук възниква въпроса какво би станало с настоящите около 7 000 работници.

3. Руските туристи представляват около една трета от целия чуждестранен туристически поток. През лятото се реализират огромен брой чартърни полети от Русия до летищата ни във Варна и Бургас. Голяма част от същите тези туристи вече са закупили свой недвижим имот основно по Българското Черноморие, а и в останалите курорти във вътрешността на страната. Част от тях се ползват целогодишно. В създадената ситуация техните собственици или не могат да се върнат в Русия или не могат да излязат от Русия, тъй като България, присъединявайки се към европейските санкции, е обявена за неприятелска държава. В следствие на това, а и заради вероятната нужда на същите тези собственици от средства за задоволяване на своите потребности, които след девалвацията на руската рубла са намалели, в момента масово продават своите инвестиции в България. Това създава риск от всеобщо намаляване цените на недвижимите имоти, респективно намаляване доходността от подобен род инвестиции. Междувпрочем това лято е третия пореден сезон (първите два заради КОВИД пандемията) по Българското Черноморие, в което туристопотока е намален на половина. А това означава затруднения или невъзможност на собствениците на хотели и други бизнеси, които са взели кредити за тяхната реализация, да обслужват своите задължения към банковите институции.

4. Вече станавме свидетели на прекаратено газоподаване от руския доставчик Газпром. Към настоящия момент реакцията на българското правителство за намиране на доставки на втечен газ от различни източници, като че ли не будят притеснение. Националният енергиен регулатор, чрез цената на синьото гориво също не създава поводи за тревога. Дали обаче това е устойчива тенденция? По-скоро не. През лятото потреблението на природен газ е относително слабо. Какво обаче ще се случи в началото на отоплителния сезон е трудно да гадаем. Факт е, че редица Европейски държави, най-вече Германия, постоянно изтъкват опасността от повишаване цената на енергоресурсите за

битово отопление през есента. Проблемът с цената на бензина и дизела е вече ясно осезаем. От десетилетия в България не сме били свидетели на котировки от над 3 лева за литър. Евентуалното им запазване или означава, че „военната премия“ ще бъде поета от българските граждани или ще се наложи държавата да я субсидира. Във втория случай това ще рефлектира или в увеличени държавни разходи или в намалени такива приходи (в случай, че се намали размера на акциза).

5. Увеличените цени на стоките по магазините също са повод за безпокойство. Истерията от преди два месеца, свързана с цената на олиото ясно очертава безпокойството на българските граждани. Наред с увеличените стойности на горивото, химическите торове също се явяват проинфлационен фактор за цените на селскостопанската продукция. Кък момента опитите на българското правителство за овладяване на инфлационната спирала като че ли не дават желания резултат. Похарчените няколко милиарда лева или са недостатъчни, или реалния риск от ускорена инфлация реално е по-висок. Всички знаем, че държавните парични инжекции не могат да бъдат използвани за дълъг период. Единственият упокоителен елемент за момента е, че съотношението на дълг спрямо brutния вътрешен продукт е едно от най-ниските в Европа и има възможност за първия да расте. Това от друга страна обаче обезмисля икономическата политика на българските правителства от времето на въвеждането на валутния борд от 1997 година до сега.

6. Икономическото отражение на последната категория риск на българска територия е минимално. Приемайки европейска ориентация, българските граждани все повече се дистанцират от руските достижения в науката, културата и дори спорта. Модерната тенденция за отричане на всичко руско обаче оставя известна празнота в сърцата и душите на по-възрастното българско население.

7. Голяма част от украинските бежанци бяха настанени в хотели по Българското Черноморие. Оказа се, че те трудно ще освободят заетите места, за да се настанят в тях сезонните туристи. Днес автомобили с украинска регистрация могат да бъдат забелязани във всеки един столичен квартал. Търсенето на квартири допълнително повишава и без това високите нива на наеми. Организацията по настаняването на украинските бежанци се явява отговорност на държавата, което от своя страна е свързано със заделянето на допълнителни средства, включително и за здравното им осигуряване. Положителният момент в случая е, че в голямата си част това представляват добре образовани хора и интеграцията им с

българското население, включително и заради ниската езикова бариера, не създава проблем, включително и при намирането им на работа.

Изброените в хода на изложението 7 категории страх и отражението им върху българското население и българската икономика имаше за цел да очертае измеренията на променената геополитическа обстановка в Европа. Какъвто и да бъде изходът от военния конфликт, светът ще навлезе в нова ера на развитие – било то с изграждане на нова Желязна завеса, стриктно очертана по руските граници или промяна на руския политико-икономически модел. От гледна точка на световните висши политически ръководители, за предпочитане е осъществяването на втория сценарий. От гледна точка на средно-статистическите граждани, и двата сценария биха били приемливи, стига те да се реализират бързо, за да изчезне страхът от неизвестното. Веднъж след като този страх не съществува, индивидуалната несигурност постепенно би прераснала в индивидуална сигурност. Последното се свързва с психологически категории като удовлетворение и дори еуфория. Еуфория около възстановяването на една разрушена държава с нефункционираща икономика. При реализиране на втория сценарий, еуфория от победата на демократичните ценности над диктаторския стил на управление. Това би означавало увеличено вътрешно потребление, нови пазарни територии за осъществяване на икономически изгоди, нови инвестиционни проекти с висока норма на възвръщаемост. С други думи, изцяло нова посока за европейско икономическо развитие, в следствие на което би се повишило благоденствието на всички европейски граждани – без инфлация, без риск от чужда агресия, с възстановени вериги на доставки, пътуване без ограничения и не на последно място с признаване на руското население като равноправно, имащо право да се интегрира с европейските ценности.

ТЕХНИКИ ЗА УПРАВЛЕНИЕ НА МОТИВАЦИЯТА И УДОВЛЕТВОРЕНОСТТА НА СЛУЖИТЕЛИТЕ В СИТУАЦИЯ НА КРИЗА И ГЛОБАЛНА НЕСИГУРНОСТ

доц.д-р Теодора Лазарова,
ВУЗФ, t.lazarova@vuzf.bg

Резюме: Изминалите две години предложиха на съвременните организации редица събития, които директно се отразиха върху нивата на мотивация и удовлетвореност на техните служители. По темата, свързана с трудовата мотивация, съществуват множество изследвания, които анализират и дефинират комплексната ѝ природа. В настоящия доклад разглеждаме предизвикателствата, които глобалната пандемия отправи към съвременния бизнес. Докладът изследва видовете мотивация и различни техники за повишаване на трудовата удовлетвореност.

Ключови думи: мотивация, удовлетвореност, криза, организационна промяна

Мотивирането на служители може да бъде особено трудно по време на кризи като пандемията от COVID-19. Те са изправени пред редица предизвикателства на работното място, поради промени в тяхната работна среда, корекции на работния график и протоколи за безопасност. В същото време, се налага да „жонглират“ с различните си социални роли и невъзможността да се справят с непрекъснато променящите се изисквания на средата.

Организационните кризи и прекъсванията в бизнеса имат психосоциални последици за служителите, тъй като създават несигурност и неочаквани промени ³⁴. Кризисните ситуации в компаниите създават прекъсвания и дисбаланси между организационните очаквания и поведението на служителите. Докато служителите могат да дадат приоритет на запазването и съхраняване на своето здраве и благосъстояние, организациите могат да очакват по-висока продуктивност. Caligiuri ³⁵ подчертава, че управлението на кризи включва подходящо управление на рисковете и практикуване на техники за избягване на

³⁴ Pourron, A. (2020). Why Is Employee Motivation So Important In Crisis Situations? International Labour Organisation. 2020. Managing work-related psychosocial risks during the COVID-19 pandemic. Geneva: ILO

³⁵ Caligiuri, P., De Cieri, H., Minbaeva, D., Verbeke, A., & Zimmermann, A. (2020). International HRM insights for navigating the COVID-19 pandemic: Implications for future research and practice. Journal of International Business Studies. 51, 697–713.

риска. Международната организация на труда ³⁶ отбелязва, че пандемията от Covid-19 е довела до процеси, свързани с високи нива на стрес и burn-out, поради удължените работни часове, намалени часове за почивка, повишена тревожност сред служителите, свързана с тяхната безопасност и здраве. В същото време, работещите от вкъщи са преживели изолация, както и липса на ясна граница между работното място и дома и нарушен баланс между трудов и личен живот.

Огромно предизвикателство пред съвременните организации се явява управлението на мотивацията и удовлетвореността на служителите, които са както на физическите си работни места, така и тези, които работят от вкъщи ³⁷. Лидерите в организационен контекст бяха изправени пред управление на страхове, свързани със загуба на работа, безработица и намаляване на заплатите. В тази неясна ситуация, като че ли традиционните мотивационни техники губят своята ефективност.

Мотивацията на служителите е нивото на енергия, ангажираност и креативност, които служителите внасят в работата си и е от решаващо значение за представянето и успеха на бизнеса, особено по време на криза ³⁸. На латински „мотивация“ произлиза от думата „movere“, което означава „да се движи“ ³⁹. В основата си думата се отнася до желанието да се действа в посока обслужването на дадена цел. Това е ключовият елемент при поставянето и постигането на целите. Независимо от начинанието или поставената цел, мотивацията е фундаментална за нивото на успех, което постига индивид, екип или бизнес. Въпреки че мотивацията естествено варира и тя не е константна величина, особено във времена на несигурност и криза, от съществено значение е да „продължим напред“, както и да преодолеем дискомфорта.

Разглеждайки комплексната природа на мотивацията, е редно да подчертаем, че мотивацията е до голяма степен **вътрешен и личен процес**. Независимо дали я дефинираме като двигател или нужда, мотивацията ни тласка да действваме според желанието си за

³⁶ Gagne, M., Forest, J., Gilbert, M.H., Aubé, C., Morin, E., & Malorni, A. (2010). The Motivation at Work Scale: Validation Evidence in Two Languages. *Educational and Psychological Measurement*, 70(4), 628–646.

³⁷ Samson, N. (2021). Employee Motivation in Crisis Situations: The Case of A Selected Organization in the Food and Retail Sector in Cape Town, Research Article: 2021 Vol: 27 Issue: 2

³⁸ Rethore, C. (2020). 8 Ways to Boost Employee Motivation During a Crisis. Online available here: < <https://www.thepolyglotgroup.com/blog/8-ways-to-boost-employee-motivation-during-a-crisis/>>, Retrieved 20th May 2022

³⁹ Wasserman T, Wasserman L (2020). "Motivation: State, Trait, or Both". *Motivation, Effort, and the Neural Network Model*. pp. 93–101. doi:10.1007/978-3-030-58724-6_8. ISBN 978-3-030-58724-6. S2CID 229258237

промяна. Приложена в професионален контекст, мотивацията на служителите се описва най-добре като **нивото на ентузиазъм и ангажираност**, които служителят има към работата си ⁴⁰. Тази мотивация ще ги тласка непрекъснато да се подобряват и да постигат целите си.

Съществува схващането на някои бизнес лидери, които смятат, че дефинирайки мотивацията като лична величина, външните фактори нямат влияние и като такъв бизнесът няма влияние върху мотивацията на служителите. Именно поради тази причина е редно да отбележим, че мотивацията е строго индивидуална и докато някои от членовете на екипа ще реагират по-добре на вътрешната мотивация, други ще реагират по-добре на външната мотивация.

Служител, с преобладаваща вътрешна мотивация, ще бъде по-вероятно да се бъде по-мотивиран на работното място, тъй като харесва своята работа и се идентифицира с ценностите на бизнеса. Обратно, служител, с преобладаващо външна мотивация, е по-вероятно да бъде по-удовлетворен, когато му бъдат предложени подходящи стимули ⁴¹. Познаването на разликата между двете може да подпомогне лидерите в организацията да приспособят подхода си към всеки член на екипа, така че да получат най-добрия резултат и да постигнат високи нива на удовлетвореност.

Мотивацията на служителите корелира пряко с ангажираността на служителите и е ключова за задържането на таланта, както и изграждането на високоефективна и положителна организационна култура. Мотивираният служител е по-продуктивен, очаква се, че той ще развие по-голяма ангажираност към своята компания ⁴². Това води до постигане на по-високи нива на производителност, както и по-удовлетворени служители. В този смисъл, можем да обобщим, че високата мотивация и удовлетвореност на служителите корелира и директно с по-високите финансови резултати и увеличена производителност на организацията ⁴³.

⁴⁰ Caulton JR (2012). "The development and use of the theory of ERG: A literature review". *Emerging Leadership Journeys*. Regent University School of Global Leadership & Entrepreneurship. 5 (1): 2–8. CiteSeerX 10.1.1.1071.4400


⁴¹ Rueda R, Moll LC (1994). "Chapter 7: A Sociocultural Perspective on Motivation". In O'Neill Jr HF, Drillings M (eds.). *Motivation: Theory and Research*. Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum Associates, Inc. ISBN 978-0-8058-1286-2.


⁴² Wilson TD, Lassiter GD (1982). "Increasing intrinsic interest with superfluous extrinsic constraints". *Journal of Personality and Social Psychology*. 42 (5): 811–819. doi:10.1037/0022-3514.42.5.811

⁴³ Reeve, Johnmarshall (2018). *Understanding motivation and emotion*. John Wiley & Sons. pp. 131–135. ISBN 978-1119367604.

Въпреки че целенасочените действия за повишаване на мотивацията на служителите са важни във всеки един момент, те са още по-важни по време на криза, като COVID-19. В контекст, в който несигурността е част от ежедневието на служителите, те могат да изпитат трудности да останат силно мотивирани и фокусирани на работното място ⁴⁴. Когато работното натоварване се увеличи драстично и лидерите нямат възможност да оказват подкрепата, която са давали към този момент, тревожността на работещите може да се увеличи и настъпи демотивация спрямо работния процес.

При определени обстоятелства дистанционната работа от вкъщи може да повлияе отрицателно на мотивацията на служителите и да доведе до апатия и отчуждение ⁴⁵. В такъв момент по-голямата част от служителите очакват да получат разбиране. В подобни ситуации, ценно се явява разбирането и признанието, че всеки член на организацията може да се чувства несигурен и неспособен да се справи със своите отрицателни емоции. Както психологът Susan David подчертава, „когато на хората е позволено да проявят своята емоционалност, ангажираността, креативността и иновациите процъфтяват в организацията.“ ⁴⁶ Има няколко ключови техники, които следва да въведем в организацията, в опит да повишим мотивацията и удовлетвореността на служителите ⁴⁷:

 **Инвестиция в ключовите лидери на организацията** - лидерите са спойката, която държи екипите заедно. Във времена на несигурност и пандемия, те са отговорни за ръководенето, управлението и подкрепата на своите екипи, както и за поддържането на бизнес нуждите на първо място.

 **Признание на положените усилия** – проучване, проведено от OfficeVibe подчертава, че когато мениджър изкаже признателност на своите служители, това повишава тяхната ангажираност с 60% ⁴⁸. И това е още по-важно във времена на криза, когато от служителите често се очаква да направят нещо повече, за да се

⁴⁴ Madran, H (2020). Exploring the Motivation Behind Discrimination and Stigmatization Related to COVID-19: A Social Psychological Discussion Based on the Main Theoretical Explanations, Front. Psychol., Sec. Personality and Social Psychology <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2020.569528>


⁴⁵ Harter S (1981). "A new self-report scale of intrinsic versus extrinsic orientation in the classroom: Motivational and informational components". Developmental Psychology. 17 (3): 300–312. doi:10.1037/0012-1649.17.3.300


⁴⁶ Hirschmann (2019). The Anatomy of a TED Talk: Susan David's "The Gift and Power of Emotional Courage". Online available here: <https://medium.com/@unbound/the-anatomy-of-a-ted-talk-susan-davids-the-gift-and-power-of-emotional-courage-cbfec2999f3d>, Retrieved 10th June 2022


⁴⁷ Miller C (2008). "Motivation in Agents". Noûs. 42 (2): 222–266. doi:10.1111/j.1468-0068.2008.00679.x

⁴⁸ OfficeVibe (2021). Employee engagement statistics from across the globe, Online available here: <<https://officevibe.com/guides/state-employee-engagement>>, Retrieved 14th April 2021

адаптират към увеличеното работно натоварване и всички промени на работното място. Във време, в което може да е трудно да се предложат външни награди, обратната връзка и изразите на благодарност помагат за „компенсиране“ на служителите, които все още дават всичко от себе си въпреки настоящата ситуация. Независимо от начина, по който организацията реши да го направи, насърчаването на култура на признание показва положително въздействие върху бизнеса като цяло. Всъщност, същото проучване на OfficeVibe, споменато по-горе, показва, че признанието и похвалата от типа peer-to-peer е с 35% по-ефективно от признанието само от мениджър.

 **Насърчаване на сътрудничеството и работата в екип** - Да бъдеш част от екип и принадлежността към такъв, изгражда по-силно чувство за смисъл и отговорност на всеки служител ⁴⁹. По време на криза, независимо дали служителите работят дистанционно или не, те могат да изпитват чувство на отчуждение, вместо чувство за общност. Това се обяснява с общото усещане на страх и несигурност, което кара хората да се тревожат за собственото си състояние и психическо благополучие ⁵⁰. За да се компенсира това дистанциране и да се поддържат членовете на екипа мотивирани, насърчаването на подходи за работа в екип ще бъде от полза за всички.


 **Работата на екипите следва да бъде смислена и предизвикателна** - Ако бизнесът на компанията е бил повлиян от COVID кризата, някои от останалите служители могат да започнат да се чувстват претоварени и неподкрепени, поради нарастващото им работно натоварване. Някои може дори да се съмняват в приноса си за развитието на компанията. Редовните срещи и събирането на обратна връзка от страна на мениджърите помага да служителите да споделят своите емоции и предизвикателствата от поставените задачи.


 **Фокус върху повишаването на уменията и квалификацията** - Не е задължително всички служители да учат непрекъснато, за да останат силно мотивирани. Въпреки това, в състояния на криза и застой, насърчаването на служителите да усвояват нови


⁴⁹ Weingarten E, Chen Q, McAdams M, Yi J, Hepler J, Albarracín D (May 2016). "From primed concepts to action: A meta-analysis of the behavioral effects of incidentally presented words". Psychological Bulletin. 142 (5): 472–97. doi:10.1037/bul0000030

⁵⁰ O'Connor T, Franklin C (2021). "Free Will". The Stanford Encyclopedia of Philosophy. Metaphysics Research Lab, Stanford University. Retrieved 13 May 2021.

знания и умения може да бъде от полза за всички. Много организации преминават към дистанционна работа и увеличават или подобряват използването на каналите за комуникация. Част от служителите изпитват съпротива срещу промяната и изпитват трудности да работят в изцяло дистанционна и дигитална среда. Имайки предвид това, инвестирането на време и средства за развиване на нови умения е важно не само за морала на служителите, но и за повишаване на ефективността на целия бизнес.

 **Развиване на емпатията като част от корпоративната култура** - Кризата с COVID-19 дава възможност за преосмисляне на начина, по който компаниите функционират. Насърчаването на екипите да говорят и споделят идеи създава усещане за принадлежност и следователно по-голяма ангажираност ⁵¹. При разработването на този приобщаващ подход, изграждането на психологическа безопасност ще бъде също толкова важно, за да се гарантира, че служителите се чувстват достатъчно сигурни, за да споделят своите възгледи, без да се страхуват или да бъдат критикувани. Колкото повече екипите се чувстват включени и ценени, толкова по-мотивирани и удовлетворени ще бъдат дългосрочно ⁵².

 **Подобряване на вътрешната комуникация** – подобряване на процесите и комуникацията в организацията е от ключово значение за ефективността на организацията. Комуникацията е още по-важна по време на криза. Във времена на промяна и несигурност, служителите търсят комфорт и увереност. За да се отговори на тази нужда, редовното споделяне на информация е от съществено значение, за да се гарантира, че няма неясноти или съмнения по отношение на настоящата ситуация. За да работи ефективно, комуникацията трябва да протича и в двете посоки. Това означава, че докато споделянето на важна информация и актуализации е от решаващо значение, даването на възможност на служителите и отговарянето на техните въпроси е също толкова важно.

 **Поставяне на ясни и постижими цели** - За да се представят добре и да чувстват, че допринасят за компанията, служителите трябва да имат ясни цели. Внедряването и

⁵¹ McCann H (1995). "Intention and Motivational Strength". Journal of Philosophical Research. 20: 571–583.

⁵² Otundo JO, Garn A (2020-05-28). "Testing an Integrated Model of Interest Theory and Self-Determination Theory in University Physical Activity Classes". The Physical Educator. 77 (3). doi:10.18666/TPE-2020-V77-I3-9571. S2CID 219756118

споделянето на OKR може да бъде най-добрият начин, тъй като те допълват традиционните KPI, като показват как всяка задача е свързана с визията и стратегическите цели на компанията. Когато се поставят ясни цели на седмична, двуседмична, месечна или тримесечна база, организацията гарантира, че служителите имат цели, които трябва да постигнат и да следват. Това не само ще засили мотивацията им, но и ще им донесе усещане за постижение, след като постигнат тази цел ⁵³.

Според Clark ⁵⁴ има няколко начина да подкрепите и поддържате служителите мотивирани. На първо място, лидерите следва да **демонстрират истинско признание и признателност**. Изследванията показват, че основната причина, поради която служителите се чувстват немотивирани или неподкрепени, е липсата на признание или оценка ⁵⁵. Признанието предполага, че хората получават лична благодарност и признание за положителния принос, който правят. На второ място, авторът подчертава **достъпността на лидерите за своите служители**. Осигуряването и поддържане на различни канали на комуникация поощрява служителите да споделят и да търсят активно връзката със своя лидер. Следващият ключов принцип е свързан не просто с общуването, а с **неговата прозрачност**. Лидерите следва да дефинират и комуникират организационната визия — дългосрочна и по време на криза — като гарантират, че визията се интегрира в ежедневните задачи на всеки отделен служител. Въпреки че печалбата и финансовите потоци са ключов компонент от визията на компанията, както лидерът, така и служителите трябва да разберат как тяхната работа е ориентирана към по-висока ефективност и прибавяне на стойност към обществото. Последователността и информираността на служителите е ключово умение, особено, когато ситуацията се променя. Това позволява на служителите да останат фокусирани върху работата си и да разберат своята роля в текущото състояние на нещата.

Ако разгледаме кризата като възможност, следва да отбележим, че голяма част от компаниите осъзнаха значението на приоритизирането и баланса между личен и служебен

⁵³ Deci EL (1972). "Intrinsic motivation, extrinsic reinforcement, and inequity". Journal of Personality and Social Psychology. 22 (1): 113–120. doi:10.1037/h0032355

⁵⁴ Clark. B (2020). Five Ways To Support And Motivate Employees During The Pandemic, Online available here: <<https://www.forbes.com/sites/forbesrealestatecouncil/2020/12/16/five-ways-to-support-and-motivate-employees-during-the-pandemic/>>, Retrieved 10th February 2022

⁵⁵ Steinmetz L (1983). Nice Guys Finish Last: Management Myths and Reality. Boulder, CO: Horizon Publications Inc. pp. 43–44. ISBN 978-0-8159-6316-5.

живот за психическото благосъстояние на служителите. Тази грижа от страна на работодателя надхвърля и доразвива традиционната грижа. Показвайки на служителите, че компанията е също толкова загрижена за хората, колкото и за производителността, култивираме култура на грижа и емпатия в организацията.

Не на последно място, смятаме, че е редно организациите да помогнат на своите служители да се подготвят за бъдещето. Предлагането на спестовни програми или програми, свързани с инвестиции в различни инструменти, са друг подход за справяне с неяснотата на задаващата се криза. От друга гледна точка, точно този тип грижа демонстрира дългосрочната ангажираност на работодателя със своите служители.

Библиография:

Caligiuri, P., De Cieri, H., Minbaeva, D., Verbeke, A., & Zimmermann, A. (2020). International HRM insights for navigating the COVID-19 pandemic: Implications for future research and practice. *Journal of International Business Studies*. 51, 697–713

Caulton JR (2012). "The development and use of the theory of ERG: A literature review". *Emerging Leadership Journeys*. Regent University School of Global Leadership & Entrepreneurship. 5 (1): 2–8. CiteSeerX 10.1.1.1071.4400

Clark. B (2020). Five Ways To Support And Motivate Employees During The Pandemic, Online available here: <<https://www.forbes.com/sites/forbesrealestatecouncil/2020/12/16/five-ways-to-support-and-motivate-employees-during-the-pandemic/>>, Retrieved 10th February 2022

Deci EL (1972). "Intrinsic motivation, extrinsic reinforcement, and inequity". *Journal of Personality and Social Psychology*. 22 (1): 113–120. doi:10.1037/h0032355

Gagne, M., Forest, J., Gilbert, M.H., Aubé, C., Morin, E., & Malorni, A. (2010). The Motivation at Work Scale: Validation Evidence in Two Languages. *Educational and Psychological Measurement*, 70(4), 628–646.

Harter S (1981). "A new self-report scale of intrinsic versus extrinsic orientation in the classroom: Motivational and informational components". *Developmental Psychology*. 17 (3): 300–312. doi:10.1037/0012-1649.17.3.300

Hirschmann (2019). The Anatomy of a TED Talk: Susan David's "The Gift and Power of Emotional Courage". Online available here: <https://medium.com/@unbound/the-anatomy-of-a-ted-talk-susan-davids-the-gift-and-power-of-emotional-courage-cbfec2999f3d>, Retrieved 10th June 2022

Personality and Social Psychology. 42 (5): 811–819. doi:10.1037/0022-3514.42.5.811

Madran, H (2020). Exploring the Motivation Behind Discrimination and Stigmatization Related to COVID-19: A Social Psychological Discussion Based on the Main Theoretical Explanations, *Front. Psychol., Sec. Personality and Social Psychology* <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2020.569528>

McCann H (1995). "Intention and Motivational Strength". *Journal of Philosophical Research*. 20: 571–583.

Miller C (2008). "Motivation in Agents". *Noûs*. 42 (2): 222–266. doi:10.1111/j.1468-0068.2008.00679.x

O'Connor T, Franklin C (2021). "Free Will". *The Stanford Encyclopedia of Philosophy*. Metaphysics Research Lab, Stanford University. Retrieved 13 May 2021.

OfficeVive (2021). Employee engagement statistics from across the globe, Online available here: <<https://officevibe.com/guides/state-employee-engagement>>, Retrieved 14th April 2021

Otundo JO, Garn A (2020-05-28). "Testing an Integrated Model of Interest Theory and Self-Determination Theory in University Physical Activity Classes". *The Physical Educator*. 77 (3). doi:10.18666/TPE-2020-V77-I3-9571. S2CID 219756118

Pourron, A. (2020). Why Is Employee Motivation So Important In Crisis Situations? *International Labour Organisation*. 2020. Managing work-related psychosocial risks during the COVID-19 pandemic. Geneva: ILO

Reeve, Johnmarshall (2018). *Understanding motivation and emotion*. John Wiley & Sons. pp. 131–135. ISBN 978-1119367604.

Rethore, C. (2020). 8 Ways to Boost Employee Motivation During a Crisis. Online available here: <<https://www.thepolyglotgroup.com/blog/8-ways-to-boost-employee-motivation-during-a-crisis/>>, Retrieved 20th May 2022

Rueda R, Moll LC (1994). "Chapter 7: A Sociocultural Perspective on Motivation". In O'Neill Jr HF, Drillings M (eds.). *Motivation: Theory and Research*. Hillsdale, NJ:Lawrence Erlbaum Associates, Inc. ISBN 978-0-8058-1286-2.

Samson, N. (2021). Employee Motivation in Crisis Situations: The Case of A Selected Organization in the Food and Retail Sector in Cape Town, *Research Article: 2021 Vol: 27 Issue: 2*

Steinmetz L (1983). *Nice Guys Finish Last: Management Myths and Reality*. Boulder, CO: Horizon Publications Inc. pp. 43–44. ISBN 978-0-8159-6316-5.

Wasserman T, Wasserman L (2020). "Motivation: State, Trait, or Both". *Motivation, Effort, and the Neural Network Model*. pp. 93–101. doi:10.1007/978-3-030-58724-6_8. ISBN 978-3-030-58724-6. S2CID 229258237

Weingarten E, Chen Q, McAdams M, Yi J, Hepler J, Albarracín D (May 2016). "From primed concepts to action: A meta-analysis of the behavioral effects of incidentally presented words". *Psychological Bulletin*. 142 (5): 472–97. doi:10.1037/bul0000030

Wilson TD, Lassiter GD (1982). "Increasing intrinsic interest with superfluous extrinsic constraints". *Journal of Personality and Social Psychology*. 42 (5): 811–819. doi:10.1037/0022-3514.42.5.811

Инвестициите в злато – антипод на страха на финансовите пазари

доц. д-р Валентина Григорова-Генчева
ВУЗФ
Директор на дирекция „Злато и нумизматика“
Първа инвестиционна банка

През последните няколко години светът живее в драматичния диапазон между страха и надеждата: от пандемията Ковид 19, през глобалната финансова несигурност, страха от високата инфлация, ясно забележимата „шринкфлация“⁵⁶ до военните действия на територията на Украйна, които оказват широкоспектърно негативно въздействие върху световната финансово-икономическа система и не само. В тази нова реалност, търговията с инвестиционно злато придобива нов размах, достига невиджани обеми на ежедневните сделки като всъщност, в момента златото изпълнява основната си функция: на спасителна котва и сигурен пристан за инвеститорите в кризисна ситуация. При тези обстоятелства, дилърите на злато, ако перифразираме Джани Родари, се превръщат в продавачи на надежда. Закономерно си задавам въпроса дали има по-точен, по-системно съществен елемент от него, който неизменно да присъства в историята на човечеството? Ще цитирам известния геолог Здравко Цинцов, който най-точно отговаря на този въпрос. „Процесите по усвояване на металните полезни изкопаеми бележат едни от най-важните етапи в историята на човешкото общество... Маркират преломни прагове в развитието на цивилизацията, а някои от тях дори стават епоними за цели епохи, наречени по-късно с техните имена – медна, бронзова, желязна,...Но защо няма епоха на златото?... След появата на златото в средата на V хил. пр. Хр. то присъства до ден днешен в бита на човека. Историята му е богата, изпъстрена е с многобройни възходи и падения, но то винаги е имало своето важно място в човешката история. Вероятно това е и правилният отговор на повдигнатия по-горе въпрос – историята на златото след средата на V хил. пр. Хр. става и история на човешката цивилизация.“⁵⁷

⁵⁶ Терминът, въведен от британската икономистка Пипа Малмгрен, означава намаляване на количеството или качеството на определен продукт, за да се запази непроменена продажната му цена.

⁵⁷ Здравко Цинцов, „Дълго пазените „благородни“ тайни от алувиалните седименти. Речното злато в днешна България“, в „Злато & Бронз. Метали, технологии и междурегионални контакти на територията на Източните Балкани през бронзовата епоха“, София 2018, стр. 59-60.

Свидетелствата за значимостта на ролята му в обществения живот са многобройни. През различните епохи златото е добивано и обработвано, за да изпълнява няколко основни функции.

Първата е да показва кой е носител на реалната власт. От злато са изработвани регалии и блестящи апликации, които покриват ритуалните одежди на предводителите. Запасите от добито злато, независимо дали е било обработено или не, са трезорирани в хазните на царе, жреци и военачалници. От него са произвеждани и първите еталонирани предмети с цел да бъдат стожер на размяната, друга съществена функция на златото. В по-късни времена от злато са отсичани монети и отливани кюлчета, с които работят и първите протобанкови институции. С такива, стандартизирани от Лондонската метална борса (LBMA), продукти се извършват сделките с инвестиционно злато и в наши дни. Злато под формата на кюлчета, като гарант за стабилността на финансовата система, съхраняват и всички централни банки, както и редица големи инвестиционни фондове.

Най-ранният добив на злато и сребро и производството на прото-монети в българските земи се датират в далечното V-IV хилядолетие пр.Хр. Тези процеси и дейности са обусловени, както от геологически благоприятната среда за добив на мед и злато, така и от наличието на високоспециализирани групи от населението, които осъществяват и развиват ранната металургия на Балканите.



Сн. 1. Най-старият златен рудник в Европа – Ада тепе, Кърджалийско – Бронзова епоха в българските земи 3500-1500 г. пр. Хр. Общ изглед в наши дни. <https://krumovgrad-bg.com>

Именно през халколита започва сериозната трансформация на обществото, като оформящото се йерархично и материално неравенство е засвидетелствано в некрополите Дуранкулак и Варна. Тези процеси са съпътствани от изграждането на укрепени селища, разпространението на оръжия и функционирането на мащабни търговски мрежи за престижни стоки и редки суровини. Балканите и Анатолия играят водеща роля в тази първа глобализация: в добиването, металургията и трезорирането на метали в Европа. За да се изяснят напълно, обаче, водещите фактори и процесите в ранното икономическо развитие в днешните български земи, е необходимо да се провеждат интердисциплинарни проучвания като се съчетават знанията и информацията на геолози, археолози и археометалурзи. Създаването на мащабна база данни за химическия състав и спецификите на златните находища в страната, би улеснило и подпомогнало разбирането ни за добива и металургията на злато в зората на човешката цивилизация.

Сн. 2. Предмети от Варненския халколитен некропол, най-старото обработено злато в света – края на V-началото на IV хил. пр.Хр.

За да премина по-плавно от древността към съвременното, ще отделя специално място на един изключително специфичен клас инвестиции в благородни метали, редките антични и съвременни монети с добавена нумизматична стойност. В наши дни в областта на нумизматиката се извършва процес на смяна на поколенията. Отива си едно поколение колекционери, формирало сбирките си в годините след Втората световна война. Финансово независими личности, често с изявена обществена роля, с богати библиотеки, задълбочени интереси и сериозни познания по класически езици, история и география. На тяхно място в тази сравнително тясна, но изключително атрактивна пазарна ниша идват млади инвеститори, за които най-съществено значение при покупката на монети от благородни метали има печалбата - колко ще нарастне стойността им във времето. Именно те движат, както ръста на цените при аукционните продажби, където се търгуват най-редките антични и средновековни монети, така и производството на монетните дворове. В този сегмент златото се изявява не само като антипод на страха от загубата на финансови авоари, но и като абсолютен гарант за бъдещи високи печалби. Достатъчно е да представя няколко примера:

1. Златен статер на Пантикапей, 350-300 г. пр.Хр., The New York Sale Auction Consortium, 2012 г., лот 213, продаден за 3 250 000 щатски долара.

Тази е най-скъпата антична монета за всички времена до момента. Като вземем предвид теглото и от 9,12 г и размера, които я правят сходна със златните монети от XIX в. от популярния тип „наполеон“ или с Британския суверен, констатираме, че за над 2000 години, златните монети не са променили съществено нито вида си, нито покупателната си способност. От друга страна, обаче, тази рядка монета, илюстрира ясно разликата между себестойността (цената на метала и изработката) и нумизматичната стойност. По актуалния борсов фиксинг в средата на юни т.г. 9 г злато струват около 1000 лв., докато пазарната, нумизматична стойност на монетата, е почти 5 850 000 лв. Печалбата за инвеститора е очевидна. Не всеки, разбира се, може да придобие подобен екземпляр, но и при други, не толкова скъпи и редки антични монети от злато или сребро, се забелязва сходно съотношение между себестойността и нумизматичната стойност.



2. Златна монета „Австралийско кенгуру“ с номинал 1 милион долара, отсечена в Пърт, Австралийски монетен двор, през 2012 г. Това е първата монета с тегло от 1 тон, проба 999.9/1000, дебелина 12 см и диаметър 80 см. Сертифицирана е от Книгата на рекордите Гинес като най-голямата златна монета в света. След представяне на изложби в Азия, Европа и САЩ, монументалната монета е включена в постоянната златна експозиция на Монетния двор в Пърт, Австралия. Това е най-скъпата съвременна златна инвестиционна монета в света, която, обаче, не се продава. Чистата стойност на златото в нея днес е около 57 000 000 евро или 112 265 000 лева, но ако някога този уникат бъде продаден на търг, тази стойност ще бъде увеличена многократно, достигайки стотици милиони долара.

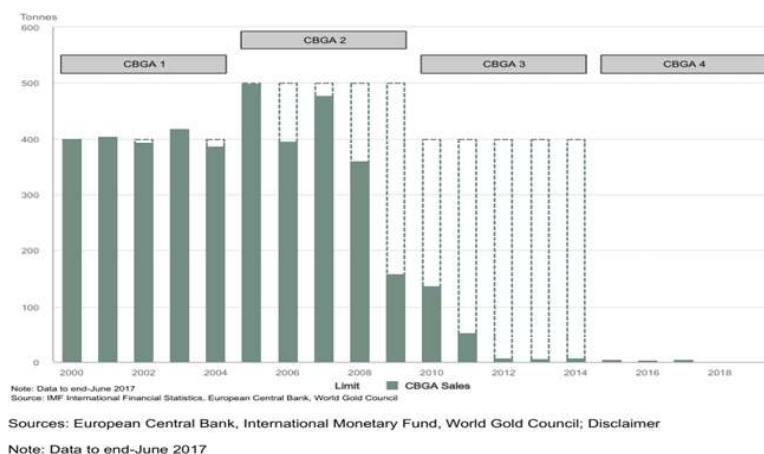
AUSTRALIAN KANGAROO ONE TONNE GOLD COIN



Включването на подобен клас монети, дори с по-ниска степен на рядкост и стойност, в инвестиционните портфейли на граждани, институции или фондове, категорично намалява риска от загуби и увеличава тяхната доходност. Несъмнено, следващите десетилетия ще бъдат белязани от засиленото присъствие на златото, както в инвестициите на обикновените граждани, така и в резервите на централните банки. Не е случаен фактът, че те не подновиха споразумението помежду си (CBGA), изтекло в края на септември 2019 г., което ограничава продажбите на злато от националните резерви. За първи път от 2000 г. насам, нито ЕЦБ, нито някоя друга от 21 централни банки, подписали четири предходни споразумения, не възнамерява да извършва продажби на международните пазари. Нещо повече, в анкета, проведена с представители на редица централни банки, относно факторите, които са водещи за притежаването на златни резерви, на първите три места се нареждат следните отговори:

1. Неговата историческа роля/позиция
2. Ефективността/доходността му по време на кризи
3. Ролята му на пазител на стойността и на хедж срещу инфлацията

European Gold Sales within Central Bank Gold Agreements



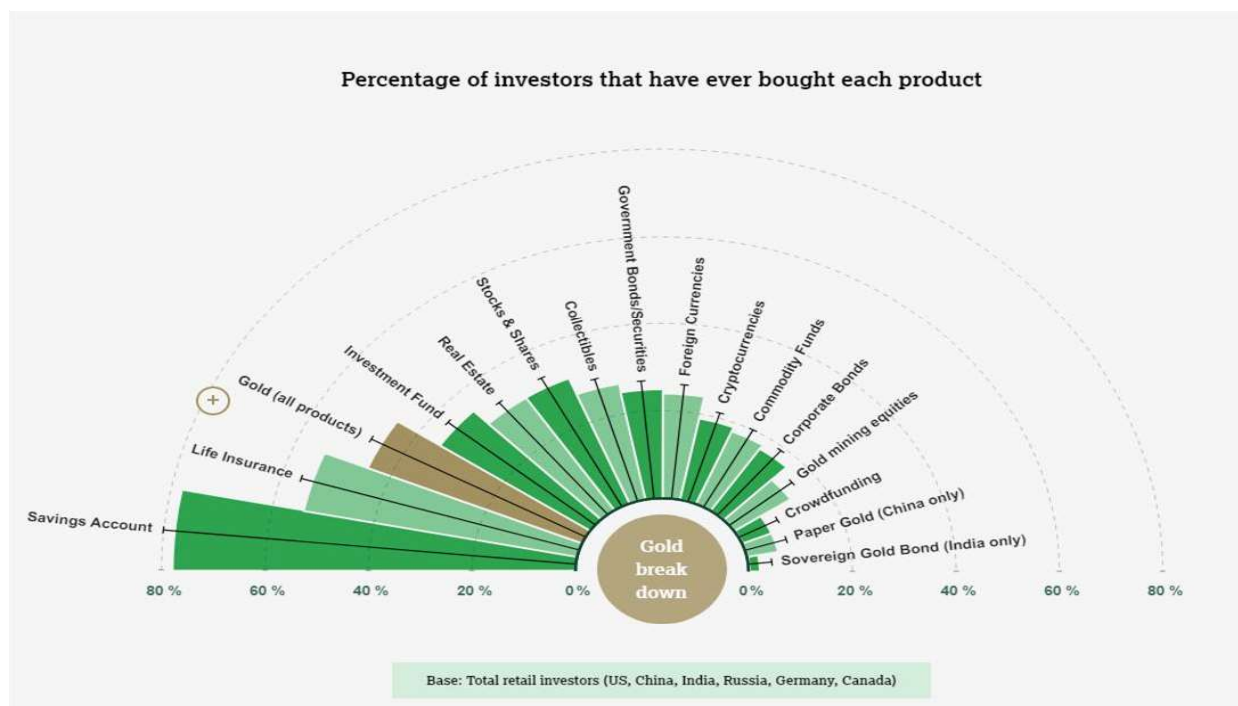
Нещо повече, в отговор на друг въпрос от същата анкета, 61% от анкетиранияте през 2021 г. посочват, че златните резерви на централните банки ще се увеличават. Ако към този факт добавим и 30% от анкетиранияте, които смятат, че националните златни резерви ще останат непроменени, достигаме над 90% увереност в качествата и ефективността на златото за преодоляване на негативното въздействие на кризи и форсмажорни обстоятелства върху световната финансова система. За това свидетелстват и актуалните данни за световните златни резерви.⁵⁸ Важно е да отбележа, че държави като САЩ, Германия, Италия, Франция и Нидерландия, са между първите десет в света по количество притежавано злато, както и по дела му в националните им валутни резерви, между 55 и 70%. Други две страни от първата десетка, Руската федерация и Китай, не само увеличават сериозно обема на притежаваното злато през последните години, но и процентното му участие в резервите на националните им банки.

⁵⁸ Виж приложената таблица с данни към юни 2022 г., публикувана от World Gold Council на: www.gold.org/goldhub/data. Информацията е по данни на Международни финансови статистики (IFS) на МВФ към май 2022 г.

| | | | | | | | | | |
|--|---------|--------|-----------------|---------------------------------|------|-------|----------|-----------------|----------------|
| | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | |
| WORLD OFFICIAL GOLD HOLDINGS | | | | | | | | | |
| International Financial Statistics, June 2022* | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | |
| | | Tonnes | % of reserves** | Holdings as of | | | Tonnes | % of reserves** | Holdings as of |
| 1 United States | 8 133.5 | 68.5% | Apr 2022 | 51 Cambodia | 50.4 | 15.3% | Mar 2022 | | |
| 2 Germany | 3 357.6 | 67.9% | Apr 2022 | 52 Finland | 49.0 | 18.5% | Apr 2022 | | |
| 3 IMF | 2 814.0 | 1) | Apr 2022 | 53 Jordan | 43.5 | 17.1% | Oct 2017 | | |
| 4 Italy | 2 451.8 | 65.0% | Apr 2022 | 54 Bolivia | 42.5 | 57.6% | Mar 2022 | | |
| 5 France | 2 436.6 | 60.3% | Apr 2022 | 55 Bulgaria | 40.8 | 7.5% | Apr 2022 | | |
| 6 Russian Federation | 2 298.5 | 22.1% | Jan 2022 | 56 Malaysia | 38.9 | 2.1% | Apr 2022 | | |
| 7 China, P.R.: Mainland | 1 948.3 | 3.6% | Apr 2022 | 57 Serbia, Rep. of | 37.8 | 14.6% | Mar 2022 | | |
| 8 Switzerland | 1 040.0 | 6.0% | Mar 2022 | 58 WVAEMU ³⁾ | 36.5 | 9.4% | Dec 2021 | | |
| 9 Japan | 846.0 | 3.9% | Apr 2022 | 59 Peru | 34.7 | 3.0% | Jul 2021 | | |
| 10 India | 761.3 | 7.8% | Apr 2022 | 60 Slovak Rep. | 31.7 | 19.6% | Apr 2022 | | |
| 11 Netherlands, The | 612.5 | 58.2% | Apr 2022 | 61 Ukraine | 27.1 | 6.2% | Apr 2022 | | |
| 12 ECB | 504.8 | 36.1% | Apr 2022 | 62 Syrian Arab Republic | 25.8 | 8.7% | Jun 2011 | | |
| 13 Turkey ⁵⁾ | 436.7 | 27.8% | Apr 2022 | 63 Morocco | 22.1 | 3.9% | Mar 2022 | | |
| 14 Taiwan Province of China | 423.6 | 4.5% | Mar 2022 | 64 Ecuador | 21.9 | 18.0% | Feb 2022 | | |
| 15 Portugal | 382.6 | 75.0% | Apr 2022 | 65 Afghanistan, Islamic Rep. of | 21.9 | 14.0% | May 2021 | | |
| 16 Kazakhstan, Rep. of | 373.4 | 68.5% | Apr 2022 | 66 Nigeria | 21.5 | 3.1% | Jan 2018 | | |
| 17 Uzbekistan, Rep. of | 346.2 | 59.8% | Apr 2022 | 67 Bangladesh | 14.0 | 2.0% | Apr 2022 | | |
| 18 Saudi Arabia | 323.1 | 4.2% | Mar 2022 | 68 Cyprus | 13.9 | 52.4% | Apr 2022 | | |
| 19 United Kingdom | 310.3 | 10.5% | Apr 2022 | 69 Curaçao and Sint Maarten | 13.1 | 31.5% | Mar 2022 | | |

Търсенето на кюлчета и монети от инвестиционно злато през последните няколко месеца, в условията на глобална несигурност, както и по време на локдауна поради пандемията КОВИД 19, е изключително силно. При подобни обстоятелства в една и съща седмица на месец март 2020 г. бяха реализирани най-високите търговски обороти в света при търговията със злато от началото на отчитането и анализа на данните преди един век. По данни на Лондонската метална борса (LBMA) само на 9 март, в условията на петролна война между Русия и Саудитска Арабия, е продадено злато на обща стойност 100 млрд щатски долара. Няколко дни по-късно, на 12 март, е реализиран нов дневен световен рекорд в търговията с инвестиционно злато, като общата стойност на сделките за деня достига 100.5 млрд щатски долара. Определено, златото за пореден път в съвременната история на човечеството утвърди ролята си на антипод на страха, на спокоен, защитен от бурите на

несигурността пристан за финансовите авоари на хората. В изследване, проведено между инвеститори от САЩ, Китай, Русия, Германия, Индия и Канада в края на 2019 г., относно закупен поне веднъж от тях инвестиционен продукт, златото заема трета позиция след спестовните сметки и застраховките живот. Преди инвестициите в недвижими имоти, акции, държавни ценни книжа, чужди валути и криптовалути и др.



<https://www.iexpats.com/what-makes-gold-such-a-popular-investment/>

Придобиването на физически налично злато през последните години е съпътствано от редица затруднения. Катализатор на страховете на инвеститорите бяха очакваните проблеми, свързани с Брекзит, след това размаха на пандемията COVID 19. Прекъсването на работата на много от най-големите рафинерии в света като част от мерките за ограничаване на разпространението на коронавируса доведе до сериозни сътресения във веригата на доставките. От средата на март 2020 г. и до момента, инвестиционното злато не само се продава с по-високи от обичайните маржове, но и доставките му често са сериозно забавени. Редица авиокомпаниии ограничиха броя на полетите си до София, а други не извършват търговски полети, включващи превоз на ценни пратки. От друга страна, производственият капацитет на рафинериите за преработка на благородни метали в

момента е недостатъчен, за да отговори на изключително голямото търсене на инвестиционно злато на международните пазари. Швейцарската MKS PAMP, например, една от седемте най-големи рафинерии в света, пионер в производството на мини златни кюлчета и кюлчета-медальони, чиито асортимент и пазар развиваше десетилетия наред, от 2022 г. преустанови тяхното производство, за да се концентрира върху изпълнението на огромния обем поръчки за стандартни инвестиционни кюлчета. Аналогична е политиката и на най-големите монетни дворове в света, които през последните няколко години не емитират нито златни инвестиционни монети от най-малките номинали – 1/20 и 1/25 oz, нито атрактивни иновативни монетни колекционни серии.

Колко дълго може да бъде времето на глобална несигурност за световната икономика? На база на вече 20-годишните ми наблюдения върху инвестициите в злато, мога да твърдя, че ако до неотдавна вълната на кризите и движението на цената на благородния метал следваха около 10-годишна крива, то през последните няколко години, нейният профил се мени по-остро и рязко в рамките на къс, 3-5 годишен цикъл. При това положение никак не е учудваща печалбата, която инвестиционното злато носи. Към средата на юни т.г., при борсов фиксинг от около 1750 евро за тройунция, доходността в евро за тройунция (31.1035 г) злато за последните 5 години е над 50%. За изминалите 20 години, обаче, цената на тройунция от скъпоценния метал е нарастнала с около 1440 евро, като по този начин печалбата от направена през 2002 г. инвестиция днес е около рекордните 420%. Като преглеждам написаното дотук и мисля за изминалите две десетилетия от живота ми като инвестиционен банкер, мога с основание да твърдя, че това движение на цената на ценния жълт метал ще се запази и за в бъдеще. Затова се присъединявам към разсъжденията на анализаторите, които твърдят, че и в момента, ако се освободи от натиска на долара и контрола на националните банки и МВФ, борсовият фиксинг на златото може да достигне 3000 щатски долара. Какъв ще бъде светът, обаче, в който еталонът за стойност, хилядолетната основа на общественно-икономическите отношения, бъде вдигната на толкова високо ниво? Свят на катаклизми, причинени от хората или природата, свят на бедност и глобална несигурност? Въпреки собствените си опасения, ще се опитам да изляза от зоната на страха и да завърша оптимистично.

Gold Price Performance: % Annual Change

| | USD | AUD | CAD | CHF | CNY | EUR | GBP | INR | JPY |
|---------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| 2007 | +30.9% | +18.3% | +12.1% | +21.7% | +22.3% | +18.4% | +29.2% | +16.5% | +22.9% |
| 2008 | +5.6% | +31.3% | +30.1% | -0.1% | -2.4% | +10.5% | +43.2% | +28.8% | -14.4% |
| 2009 | +23.4% | -3.0% | +5.9% | +20.1% | +23.6% | +20.7% | +12.7% | +19.3% | +26.8% |
| 2010 | +29.5% | +13.5% | +22.3% | +16.7% | +24.9% | +38.8% | +34.3% | +23.7% | +13.0% |
| 2011 | +10.1% | +10.2% | +13.5% | +11.2% | +5.9% | +14.2% | +10.5% | +31.1% | +4.5% |
| 2012 | +7.0% | +5.4% | +4.3% | +4.2% | +6.2% | +4.9% | +2.2% | +10.3% | +20.7% |
| 2013 | -28.3% | -16.2% | -23.0% | -30.1% | -30.2% | -31.2% | -29.4% | -18.7% | -12.8% |
| 2014 | -1.5% | +7.7% | +7.9% | +9.9% | +1.2% | +12.1% | +5.0% | +0.8% | +12.3% |
| 2015 | -10.4% | +0.4% | +7.5% | -9.9% | -6.2% | -0.3% | -5.2% | -5.9% | -10.1% |
| 2016 | +9.1% | +10.5% | +5.9% | +10.8% | +16.8% | +12.4% | +30.2% | +11.9% | +5.8% |
| 2017 | +13.6% | +4.6% | +6.0% | +8.1% | +6.4% | -1.0% | +3.2% | +6.4% | +8.9% |
| 2018 | -2.1% | +8.5% | +6.3% | -1.2% | +3.5% | +2.7% | +3.8% | +6.6% | -4.7% |
| 2019 | +18.9% | +19.3% | +13.0% | +17.1% | +20.3% | +22.7% | +14.2% | +21.6% | +17.7% |
| 2020 | +24.6% | +13.6% | +22.2% | +14.0% | +16.9% | +14.4% | +20.9% | +27.9% | +18.5% |
| 2021 | -3.5% | +2.2% | -4.1% | -2.0% | -6.1% | +2.9% | -2.5% | -1.6% | +7.5% |
| 2022 | +0.3% | +4.9% | +2.9% | +10.3% | +5.9% | +9.7% | +12.3% | +5.1% | +17.2% |
| Average | 8.0% | 8.2% | 8.3% | 6.3% | 6.8% | 9.5% | 11.5% | 11.5% | 8.4% |

goldprice.org

Thursday, June 16, 2022

Неоспорим е фактът, че първите монети са сечени като знак на владетелски престиж, а стандартизираните златни предмети, най-вероятно, са обслужвали търговски сделки. Голяма част от по-късните монетни емисии, обаче, понякога от стотици хиляди екземпляри, са произвеждани за заплащане на армии и могат да бъдат обозначени като разходи за военни цели. Всеизвестни са последствията от подобни „кризисни финансираня“, основани на страха: разрушения, глад, епидемии, последваща бедност, огромен брой жертви и безброй опустошени човешки съдби. Бъдещето на човечеството може и трябва да бъде различно. В него златото би могло да играе ролята на гарант за стабилността на националните валути, за да се прекъсне порочния кръг на задлъжнялостта и да се излиза по-лесно от инфлационната спирала. Световните златни резерви биха могли да се използват и като обезпечение за мащабни международни финансираня на научни проекти в областта на екологията и медицината, области, в които съвременното човечество е най-уязвимо. Или за модерно образование в целия свят, базирано върху принципа на равнопоставеността, защото само просветените хора са неподвластни на страха и са способни да преодоляват „бесовите“ в себе си и в заобикалящия ги свят със силата на ума и знанията си.

УПРАВЛЕНИЕ НА ОРГАНИЗАЦИОННАТА ПРОМЯНА В КОНТЕКСТА НА ИКОНОМИКА НА СТРАХА

доц.д-р Теодора Лазарова,
ВУЗФ, e-mail: t.lazarova@vuzf.bg

Резюме: През последните две години, съвременните лидери бяха изправени пред предизвикателството да управляват организациите в безпрецедентни времена на криза. Пандемията засегна глобално както малкия и средния, така и големия бизнес с неяснотата, която донесе, с невъзможността да се предвиди нейния край и още повече, да се анализират нанесените щети върху психологическото здраве и благополучие на хората. В това време, някои организации съумяха да се възползват от възможностите на пазара и да придобият нови компании, да извършат сливане, за да подсилят още повече ефективността на своя бизнес. Настоящият доклад се фокусира върху влиянието на икономиката на страха върху управлението на съвременните организации, както и в необходимостта от въвеждане на организационна промяна в контекста на новите пазарни реалности.

Ключови думи: организационна промяна, икономика, управление, пандемия, икономическа криза

Въведение

През изминалите две години, светът преживява най-несигурните и динамични времена от 2008 г., от времето на последната глобалната финансова криза (GFC). Заплахата за ежедневието ни живот е различна от всяка ситуация, която повечето от нас някога са изпитвали, ограничавайки нашата работа, пътуване и социални взаимодействия. Въздействието на COVID-19 върху света е глобално и шоково, но страхът и несигурността, която всеки човек изпита играят ключова роля за продължаващото въздействие на пандемията върху икономиката и психическото благополучие на хората. Това е особено очевидно на финансовите пазари, където несигурността достигна и надхвърли нивата от 2008 г.

Индексът VIX, който е мярка за волатилност, получена от опциите на S&P 500, еталонът за представяне на американските акции, наскоро надхвърли 80 процента. За да се

даде тази перспектива, историческата средна стойност за индекса VIX е около 20 процента, а през последните 10 години тя е била средно по-близо до 15 процента. След GFC наблюдавахме един от най-стабилните и високоефективни пазари в историята. Дори когато има прекъсвания на спокойния възход през последното десетилетие, прекъсванията са краткотрайни ⁵⁹.

Най-сериозното от тези прекъсвания е кризата с държавния капитал през август 2011 г., когато VIX надхвърля 40 процента. Тази несигурност и спадът на цените на пазарите, който е близо 20 процента, имат значителни финансови последици. Икономическата несигурност е проблематична, когато става дума за ликвидност и парични потоци ⁶⁰. През 2008 г. съществуват реални и основателни опасения, че финансовата система не може да се възстанови от вградения ливъридж, който беше генериран на кредитните пазари. Страхът беше, че цялата система ще рухне под тази тежест. Централните банки се намесват, но потенциалната реалност на финансовата разруха остава реална.

Тази динамика на пазарите налага на съвременните организации необходимостта от незабавни трансформации на всички нива. Организационното реструктуриране се превръща в задължително условие за оцеляване на всяка организация в контекста на глобална пандемия и времена на несигурност и страх.

ОРГАНИЗАЦИОННА ПРОМЯНА

Организационната промяна е движението на една организация от едно състояние в друго ⁶¹. Промяната в средата често изисква промяна в рамките на организацията, функционираща в тази среда. Организационните промени са тези, които имат значително въздействие върху компанията. Големите промени в структурата, броя и демографията на служителите, целите на компанията, предлагането на услуги и ефективността на организацията, се считат за форми на организационни промени ⁶². Промяната в почти всеки аспект от дейността на компанията може да бъде посрещната със съпротива и различните

⁵⁹ Doran, J (2020). 3 useful things to know about fear economics (and how to contain it). Online available here: <https://newsroom.unsw.edu.au/news/business-law/3-useful-things-know-about-fear-economics-and-how-contain-it>, Retrieved 15th March 2022

⁶⁰ Петров, Б (2022). VIX индекс: Какво представлява и как да го търгувате?, Online available here: < <https://admiralmarkets.com/bg/education/articles/trading-instruments/vix>> Retrieved 15th July 2022

⁶¹ Lumen (2021). Organizational change, online available here :< <https://courses.lumenlearning.com/principlesmanagement/chapter/7-4-organizational-change/>>, retrieved 1st April 2021

⁶² Sharma, K (2020). 4 Types of Organizational Change, Explained, online available here :< <https://whatfix.com/blog/types-of-organizational-change/>>, Retrieved 15th May 2021

култури могат да имат различни реакции както към самия процес на промяна, така и към средствата и методите за насърчаване на промяната.

За да се осъществят необходимите промени, могат да се предприемат няколко стъпки, които намаляват тревожността на служителите и облекчават **процеса на трансформация**. Често простият акт на включване на служители в различните етапи на процеса на промяна може драстично да намали противопоставянето на новия модел. В някои организации това ниво на включване не е възможно и вместо това организациите могат да наемат малък брой ключови лидери, за да популяризират ползите от предстоящите промени.


Организационните промени могат да приемат много форми. Това може да включва промяна в структурата, стратегията, политиките, процедурите, технологиите или културата на компанията. Промяната може да бъде планирана години по-рано или да бъде наложена на организация поради промяна в околната среда. **Организационната промяна може да бъде радикална** и бързо да промени начина, по който организацията функционира, или може да бъде постепенна и бавна. Във всеки случай, независимо от вида, промяната включва освобождаване от старите начини, по които се извършва работата, и приспособяване към нови модели. Следователно, по същество това е процес, който включва ефективно управление на хората.

Макар и невъзможно да бъде прогнозирана, **организационната промяна е неизбежна и следва да бъде планирана**. Именно този възглед върху същността на промяната помага на лидерите в организацията да идентифицират необходимите промени и да ги планират като възможности. Организационните промени са бизнес необходимост. Служителите напускат и се наемат нови служители, създават се нови екипи и отдели с разрастването на компанията, а организациите адаптират нови технологии, за да останат конкурентноспособни. Ключът към успешната, продуктивна организационна промяна е начинът, по който се управлява. От жизненоважно значение е служителите да бъдат запознати и да разберат какви са промените и как ще бъдат засегнати техните интереси.

Съществуват няколко типа програми за промяна, които съвременните организации използват. Организациите следва да бъдат гъвкави и адаптивни, за да съумеят да реагират на новите предизвикателства, конкуренти, както и да повишат ефективността и постигнатите резултати.

- ✚ **Структурна промяна** – този тип програми за промяна са свързани с организационния модел на компанията. По време на този процес мениджърите на организацията се опитват да конструират конкретни части, за да постигнат по-високи резултати. Сливанията, консолидацията и изкупуването са примери за такъв тип структурни промени. **Структурните промени** включват големи промени в йерархията на управлението, организацията на екипа и отговорностите, приписвани на различни отдели, служители или екипи. Тези промени често се припокриват с промени, ориентирани към хората, тъй като те засягат пряко всички служители. Моделът за управление на промените на Lewin ⁶³ работи добре за сливания и придобивания, защото се фокусира върху създаването на нова парадигма. Той се състои от **три стъпки: размразяване, промяна, замразяване**. След като се размразят текущите процеси организацията анализира и преминава към промяна. Тази стъпка трябва да бъде постепенна. Комплексните промени, свързани със съкращения на служители или цялостна реорганизация на екипи, изискват непрекъсната и отворена комуникация. След като промените са на място, организацията замразява или затвърждава промяната като ново статукво. Структурните промени могат да се прилагат и за по-малки корекции, като например създаване на нов екип. Повишаването на служителите, както и новите им роли и отговорности изискват актуализации на организационната схема.
- ✚ **Намаляване на разходите** – програмата е с фокус върху премахването на несъществени дейности и намаляване на операциите в организацията. Обикновено в трудни икономически времена или кризи, мениджмънтът стартира промяна с цел конкретни оптимизации и намаляване на разходите;
- ✚ **Промяна на процеса** – този тип промени са свързани с процеса и организацията на проекти. Промяната на организационните процеси е насочена към подобряване на ефективността надеждността на организацията;

⁶³ Muldoon J. (2020) Kurt Lewin: Organizational Change. In: Bowden B., Muldoon J., Gould A.M., McMurray A.J. (eds) The Palgrave Handbook of Management History. Palgrave Macmillan, Cham. https://doi.org/10.1007/978-3-319-62114-2_32

 **Културна промяна** – основен акцент е човешкият капитал, организационният климат, както и взаимодействието между мениджмънт и служители. Тази промяна е свързана с промяна в начина на мислене, както и в култура, подкрепяща активното участие на всички членове на организацията.

Всяка от тези промени е предизвикателство пред знанията и уменията на съвременните лидери. Структурните промени, като изкупуване и сливане могат да изглеждат лесни за изпълнение и управление, но именно промяната на екипи, създаването на нова организационна култура може да отнеме много повече време от очакваното. В същото време, промяна насочена към конкретна малка част от структурата или операциите на компанията, може да е много по-лесна за изпълнение и да даде бърз резултат. Категоризирането на промените и идентифицирането на категорията, в която попадат, би допринесло за по-ефективни техники и стратегии за управление на промяната.

Много и различни цели водят организациите към инициатива за въвеждане на промени. Nohria и Beer ⁶⁴ създават две ключови теории – теория О и теория Е, за да опишат основните цели на повечето компании, а именно повишаване на икономическите показатели и подобряване на организационните възможности. **Теория Е** е базирана на икономическия подход. Основната цел на този тип промени са бързо увеличение на стойността на компанията за акционерите, увеличен паричен поток и по-висока цена на акциите. Организационните модели, въвеждащи груповата работа и участието на всички служители в процеса на вземане на решение отстъпват на заден план, за да може да се постигне на първо място икономическата цел.

Привържениците на **теория Е** се фокусират върху механизми, които обикновено увеличават краткосрочния паричен поток и печалби на компанията – например раздаване на краткосрочни бонуси за добро представяне, намаляване на броя на служителите и оптимизация на екипи, както и стратегическа реформа на всички бизнес функции. Теорията Е е базирана на добавяне на моментална икономическа стойност. Бизнес департаменти,

⁶⁴ Nohria, N, Michael Beer (2000). Cracking the code of change, Online available here:<<https://hbr.org/2000/05/cracking-the-code-of-change>>, reached 10th April 2021

както и конкретни служители, които не добавят икономическа стойност в момента, са особено уязвими при такъв тип промяна.

Теорията О е известна като подход на организационните възможности. Теорията О се фокусира върху развитието на организационната култура, изграждане на култура на гъвкавост и адаптивност, както и създаване на подкрепяща среда за учене на ключовите служители. Компаниите, които предпочитат този подход, се фокусират върху създаването на плоска организационна структура, силни връзки между екипите, както и поощрява участието в процеса на вземане на решение на всички служители. Имплицитните договори между компанията и нейните служители са изключително важни, като чрез този подход идентифицираме високи нива на лоялност в двете посоки, както и по-голяма автономия за всеки служител. Лидерите, които управляват организационната промяна, са фокусирани върху насърчаването на служителите, за да могат да се адаптират и да останат мотивирани дългосрочно.





Много са дискусиите на тема ефективност на двата типа организационни модела за промяна. Изследователите посочват безспорната ефективност на теория Е при нужда от бързи икономически резултати в краткосрочен план. Насочена конкретно към намаляване и редуциране на броя на служителите, този тип промяна действа изключително демотивиращо и деморализиращо на останалите членове на организацията. Стриктните мерки, с които се характеризира теория Е не винаги водят до търсения и желан резултат. Изследване, проведено по времето на голямото съкращаване на служители в края на 80-те и началото на 90-те години на XX век, установява, че около 40% от компаниите съкратили своите служители са отчели по-високи печалби ⁶⁵.

Значението на теория О също може да се окаже спорно решение в дадени ситуации. Фокусът върху изграждането на организационна култура и продължаващо обучение в организацията може да се окаже предизвикателна задача. Често тези промени са стратегически, засягат срок от около 3 до 5 години, а динамиката на съвременния бизнес налага динамичност, но и постигането на резултати в краткосрочен план. Компаниите, които успяват ефективно да комбинират твърди и меки подходи в управление на

⁶⁵ American Management Association “1993 Survey on Downsizing”, New York : American Management Association, p.3

организационната промяна, могат да генерират по-високи резултати по повечето организационни показатели ⁶⁶.

Няколко са ключовите индикатори, че организационната промяна е необходима ⁶⁷:

-  **Изкупуване или сливане** – често това са основните операции, чрез които организациите растат. Продажбите на дялове е стратегическо средство за насочване на организацията към нови посоки. Негатив при подобен тип сделки е дублирането на бизнес екипите и операциите и необходимостта от оптимизация и съкращения;
-  **Предоставяне на нов продукт или услуги** – компанията се свързва с нови клиенти или започва да функционира на нови пазари. Често тези действия водят до появата на нови конкуренти;
-  **Нов организационен лидер** – всеки ръководител има собствена стратегическа визия за развитие на дадена организация. Смяната на лидерските позиции предвещава промени и в процесите на работа и начина на вземане на решения;
-  **Нови технологии** – технологията променя и трансформира съвременния модел на работа. С настъпването на глобалната COVID-19 пандемия, офис технологиите навлязоха още повече като неизменна част от работния процес. Възможността да се работи от различни места трансформира и схващането за традиционната офис среда и продължителността на работния ден и седмица.

Организационните промени се налагат като отговор на промените в околната среда. Например различни държавни агенции, които следят демографските данни на работното място, като Министерството на труда на САЩ и Организацията за икономическо сътрудничество и развитие, съобщават, че средната възраст на работната сила в САЩ ще се увеличи с приближаването на възрастта за пенсиониране и броя на по-младите работници е крайно недостатъчен, за да отговори на нуждите на трудовия пазар ⁶⁸. Споразуменията за работа като гъвкаво работно време и ротация на длъжностите стават все по-популярни, тъй като служителите остават в работна среда дори след пенсиониране. Възможно е също така служителите, които са недоволни от сегашното си работно положение, да изберат пенсиониране, което води до внезапна загуба на ценни знания и опит в организациите.

⁶⁶ Ulrich, D (1996). Human Resources Champions. Boston: Harvard Business School, pp. 153-155

⁶⁷ Harvard Business Review (2002). Управление на промяната и прехода, изд. Класика и стил, стр. 8

⁶⁸ U.S. Bureau of Labor Statistics (2021). Labor Force Statistics from the Current Population Survey, online available here: < <https://www.bls.gov/cps/demographics.htm> >

Следователно, организациите ще трябва да разработят стратегии за задържане на ключовите си служители и да планират пенсионирането им. Един от ключовите въпроси е намирането на начини за справяне със свързаните с възрастта стереотипи, които действат като бариери при задържането и кариерното развитие на тези служители.

Различните видове организационни промени изискват различни стратегии. Всяка промяна следва да бъде обсъдена с всички служители. Стратегическите и структурните промени могат да изискват допълнително обучение и постепенни преходи, докато коригиращата промяна ще изисква незабавни действия. Промените, насочени към хората, от друга страна, се възползват от добре обмислената комуникационна стратегия за управление на промените, така че можем да се ориентираме и планираме евентуални емоционалните реакции.

Всички промени засягат различни аспекти на организацията, но не всички промени са трансформационни. Незначителни промени в съществуващите инструменти или политики ще повлияят, но няма да предефинират напълно бизнеса. Големите промени, от друга страна, трансформират компаниите. Дали тази трансформация е положителна или отрицателна зависи от стратегията, използвана за нейното осъществяване ⁶⁹. Големите промени в резултатите на организацията изискват сериозно планиране. Важно е да се дефинира крайната цел и след това да се разработи план за постигането ѝ. Подготовката и текущото управление на промените са от съществено значение за прилагането на тези мащабни видове организационни промени.

Стратегическата трансформационна промяна може да настъпи в различни етапи от развитието на компанията. Когато организациите стартират за първи път, първоначалният фокус често е върху генерирането на приход и привличането на клиенти на възможно най-много клиенти. Въпреки това, след като компанията има утвърдена клиентска база, фокусът може да се измести например към увеличаването на продажбите. Когато основната мисия се промени, мисията на компанията също трябва да се развива ⁷⁰.

⁶⁹ Borland, R (2014). Understanding hard to maintain behaviour change : A dual process approach. Wiley-Blackwell , pp.3- pp.10

⁷⁰ Errida, A, Bouchra Lotfi (2021). The determinants of organizational change management success: Literature review and case study, International Journal of Engineering and Business Management, <https://doi.org/10.1177/18479790211016273>

Технологиите са предназначени да улеснят живота, но спецификата на различните софтуери, както и продължителният период на обучение за работа с тези технологични инструменти могат да направят промените, свързани с технологиите, трудни за изпълнение. Служителите обикновено предпочитат да се придържат към това, което знаят. Когато се въвежда нова технология, организационните лидери следва да имат задълбочен план за прехода. Често служителите искат да знаят защо технологията е необходима, какво я прави по-добра от предишните решения и как ще бъдат подкрепени по време на прехода.

Например, при преминаването от един софтуер към друг, е важно да оправдаем значимостта на промяната. Вероятно, новият софтуер ще позволи на екипа да управлява потенциални нови клиенти, като същевременно ще подобри обслужването на настоящите. Лидерите на организацията следва да изградят доверие в промяната, като подпомогнат прехода с различни инструменти за управление на промените, които предлагат възможности като обучение в приложението, седмични отчети, както и постоянен достъп и възможност за задаване на въпроси.

Страхът от неизвестното често ни кара да вземаме решения, които невинаги са най-благоприятните именно поради очакванията ни за несигурност и неясно протичане на събитията. Следователно, това води до ликвидация на активи, тъй като краткосрочните опасения надделяват върху дългосрочната рационалност. В същото време, ние смятаме, че времената на несигурност и криза, са едни от най-благоприятните за сключване на сделки в сферата на недвижимите имоти, финансовите пазари, както и сливането и закупуването на компании. В този смисъл, управлението на организационната промяна се явява ключово за ефективността и ликвидността на съвременните организации.

Библиография

Петров, Б (2022). VIX индекс: Какво представлява и как да го търгувате?, Online available here: <<https://admiralmarkets.com/bg/education/articles/trading-instruments/vix>> Retrieved 15th July 2022

American Management Association “1993 Survey on Downsizing”, New York : American Management Association, p.3

Borland, R (2014). Understanding hard to maintain behaviour change : A dual process approach. Wiley-Blackwell , pp.3- pp.10

Doran, J (2020). 3 useful things to know about fear economics (and how to contain it). Online available here: <https://newsroom.unsw.edu.au/news/business-law/3-useful-things-know-about-fear-economics-and-how-contain-it>, Retrieved 15th March 2022

Errida, A, Bouchra Lotfi (2021). The determinants of organizational change management success: Literature review and case study, International Journal of Engineering and Business Management, <https://doi.org/10.1177/18479790211016273>

Harvard Business Review (2002). Управление на промяната и прехода, изд. Класика и стил, стр. 8

Lumen (2021). Organizational change, online available here: < <https://courses.lumenlearning.com/principlesmanagement/chapter/7-4-organizational-change/>>, retrieved 1st April 2021

Muldoon J. (2020) Kurt Lewin: Organizational Change. In: Bowden B., Muldoon J., Gould A.M., McMurray A.J. (eds) The Palgrave Handbook of Management History. Palgrave Macmillan, Cham. https://doi.org/10.1007/978-3-319-62114-2_32

Nohria, N, Michael Beer (2000). Cracking the code of change, Online available here: < <https://hbr.org/2000/05/cracking-the-code-of-change>>, reached 10th April 2021

Sharma, K (2020). 4 Types of Organizational Change, Explained, online available here: < <https://whatfix.com/blog/types-of-organizational-change/>>, Retrieved 15th May 2021

Ulrich, D (1996). Human Resources Champions. Boston: Harvard Business School, pp. 153-155

U.S. Bureau of Labor Statistics (2021). Labor Force Statistics from the Current Population Survey, online available here: < <https://www.bls.gov/cps/demographics.htm>

ИКОНОМИКАТА НА СТРАХА И МЕЖДУНАРОДНИТЕ ФИНАНСИ

доц. д-р Ирена Николова
Нов български университет
inikolova@nbu.bg

Резюме: Пандемията от коронавирус създаде нови условия, които до този момент не съществуваха или поне бяха забравени и не се срещаха десетилетия наред. Възобновяването на икономиката на страха е нещо, което не беше очаквано в годините на световен икономически растеж, но въпреки това е реалност. Това неминуемо засегна различни области, включително и международните финанси.

Целта на настоящия доклад е да се разгледа състоянието на международните финанси в контекста на икономиката на страха и да се анализират възможностите.

Ключови думи: международни финансови институции, валути, икономически кризи, Международен валутен фонд (МВФ), банки за развитие

JEL: F31, F33, F44

Въведение

Страхът е категория, която се разглежда предимно в областта на психологията, а не толкова в областта на икономиката и финансите. Въпреки това поведението на отделните участници в икономиката е различно при „нормално“ или неутрално състояние, и съвсем различно в условията на стрес или страх. Ирационалното поведение при клиентите може да се прехвърли върху фирмите и отделните финансови институции (Anderson, 2021). Така страхът може да се ползва целенасочено като катализатор за насочване на икономическите и финансови процеси.

Трансформация, промяна, криза или страх? Това е въпрос, който се разглежда, когато предстои трансформиране на една икономика или даден икономически сектор, тъй като са налични много неизвестни. Непознаването и незнанието отново се свързват със страха, но въпреки това той трябва да се разглежда като възможност за развитие, а не само като опасност.

Структурата на международните финанси значително е променена от времето на Втората световна война, като за последните 30 години се наблюдават ускорени процеси на глобализация и дигитализация. Освен това пандемията допълнително създаде предпоставки за нов тип трансформиране. Паралелно с това стартира и войната в Украйна, като по този начин от една криза се преминава в друга отново свързана със страховете на хората и перспективите за тяхното бъдеще.

Като понятие икономиката на страха възниква в началото през 20-те и 30-те години на 20 век в САЩ, по време на Голямата депресия. Тогава се сриват всички пазари и доста хора губят своите доходи, и те започват да се притесняват за своето състояние и своето бъдеще, като по този начин страхът излиза на преден план. По-късно, отново се говори за икономика на страха по време на Втората световна война, както и след нея, когато става разделението на два блока: Източен и Западен. Това е свързано със страха от нападение на единия блок към другия, като се създават предпоставки икономиките да бъдат преструктурирани по начин, който да е свързан именно с готовността за ответен удар. Така допълнително се стимулира развитието на военната промишленост и сферата на сигурността.

Световната финансова и икономическа криза от 2008-2009 г. се определя като Голямата рецесия и тя отново възобнови страховете от времето на Голямата депресия от началото на 20 век. Някои автори считат, че съществува икономически цикъл на страха, който през определени периоди се свързва с рецесии или депресии, като паниката е водещ процес, за да се прояви степента на влошаване (Bacchetta, 2019), (Bacchetta, Wincoop, 2013). Това насочва участниците в икономическите процеси в нови посоки, тъй като след влошаването следват периоди на възстановяване и възход.

Предвид десетилетието на световен икономически растеж след 2009 г., повечето анализатори очакваха нова криза, която да бъде последвана от рецесия или депресия. Но всички или почти всички бяха изненадани от пандемията от коронавирус през 2020 г., която за кратък период от време обхвана целия свят и засегна икономиките, и най-вече начинът на тяхното функциониране.

Освен това кризите зачестиха, като непрекъснато преминаваме от една в друга и дори се застъпват. Така управлението на икономиката на страха стана част от ежедневието и няма област, която да е останала незасегната. Например, пандемията все още не е

свършила, а стартира войната в Украйна, като се очаква това да продължи да се отразява върху пазара на суровини и материали и се очертава т.нар. продоволствена криза или недостигът на пшеница и други зърнени култури на пазарите. Украйна и Русия са основните износителки на пшеница в света и предвид факта, че войната нарушава глобалните вериги за доставка, очакванията са производството и износът от новата реколта да са недостатъчни. Така отново неяснотата поражда страх сред анализаторите и участниците на пазарите за предстоящите събития.

Всъщност преструктурирането на отделни сектори от икономиките започна още в началото на войната, тъй като трябваше да се заобиколят транспортните коридори между Азия и Европа, засегнати от военните действия.

Освен в Европа и в други части на света също има въпроси, които възникват и не са разрешени, но се отразяват върху поведението на потребителите и фирмите. Пример за това е продължаващото затваряне на градове и области (локдауни) в Китай за спазване на политиката за нулев Ковид, което отново влияе върху глобалните вериги на доставки на стоки по света и недостиг на потребителски стоки в различни части на света. По този начин се намалява предвидимостта при производството на редица стоки и предоставяне на услуги, а и се създава допълнително несигурност и страх.

Пандемията от коронавирус доведе и до още една дилема: да се съхрани животът на хората и да се предпази тяхното здраве, или да се запази стабилността на икономиката и производството. До този момент подобно събитие, което да засегне цялата планета с тези мащаби не се е случвало, за да се установят какви са последиците и това допринесе за връщане на страха от времето на Втората световна и от Студената война. Освен това, пандемията от коронавирус все още не е обявена за приключила от Световната здравна организация, а се създаде пост-травматичен стрес, което включва наличието на страх, емоционални и поведенчески промени и други психологични ефекти (Di Crosta, Palumbo, Marchetti, Ceccato, La Malva, Maiella, Cipi, Roma, Mammarella, Verrocchio, Di Domenico, 2020). Освен върху потребителите, пандемията се отрази и върху фискалните системи на отделните държави, които трябваше да преструктурират своите приоритети и да отпуснат допълнително средства за предприемане на мерки (Николова, В., 2021).

Един друг аспект, който не бива да се пропуска е ефектът от наличието на криза и приходите на отделните сектори и организации. Повечето икономически отрасли в условия

на растеж развиват своята дейност и увеличават своите приходи. Но съществуват и такива, които по време на растеж са в криза и страхът при тях се проявява, когато останалите фирми и държави се развиват добре. Валидна е и ситуацията, в условия на световна криза, включително пандемия и война, има икономически сектори, които процъфтяват и се развиват именно в подобна среда. Разбира се, те са много малка част и въпреки това те съществуват, като техният интерес е да увеличат приходите си в рамките на действащите кризи.

Международните финанси заемат значимо място в глобалната икономика, тъй като включват различни елементи като валути, международни валутни резерви и др., които са важни, за постигане на координация вътре в отделните държави и на глобално ниво между отделните участници. От гледна точка на международните финанси всички в света са свързани и необходимо постигането на баланс между отделните участници, за да няма срив в световната финансова система и нейното функциониране.

Структурата на международните финанси включва няколко основни елемента (фиг. 1):

- Международни финансови институции;
- Валутен пазар;
- Валутни и валутнокурсни режими;
- Инвестиции и връзката им със транснационалните и мултинационалните компании;
- Външен дълг;
- Валутни резерви.

Икономиката на страха намира своето отражение във всеки от тези елементи, тъй като дори минимална промяна, породена от кризите, води до изменения в поведението на участниците.



Фигура 1. Елементи на международните финанси

В областта на международните финанси, влиянието на страха е свързано преди всичко с финансирането и осигуряването на достатъчно средства за отделните компании и държави.

Целта на настоящия доклад е да се разгледа състоянието на международните финанси в контекста на икономиката на страха и да се анализират възможностите.

Конкретните задачи са:

- ✓ Да се изберат конкретни елементи от международните финанси, които да се разгледат;
- ✓ Да се представи отражението на икономиката на страха през призмата на международните финансови институции (Международен валутен фонд (МВФ) и банки за развитие) и отделни валути и валутнокурсони режими.

Международните финансови институции и кризите

Основен фактор в международните финанси са международните финансови институции, които включват различни наднационални и регионални организации. Водещи организации са МВФ и Групата на Световната банка, които са създадени непосредствено след Втората световна война, за да се организира следвоенната икономика в света. На практика се оказва, че тези институции имат ключово значение за възстановяването на отделни региони, като наред с тях функционират и други подобни организации и финансови институции, които са създадени в различни части на света. Например, Азиатска банка за

развитие, Европейска банка за възстановяване и развитие, Африканска банка за развитие и др.

Международният валутен фонд е институцията, която е отговорна за стабилността на финансовата система в света чрез осигуряване на подкрепа за платежните баланси и бюджета на страните. Нейната водеща цел е възстановяването на финансовата система в света след Втората световна война, а след поддържането на стабилността на международните финанси. Тя изпълнява тези свои функции в продължение на над 70 години чрез предоставяне на финансова и експертна подкрепа.

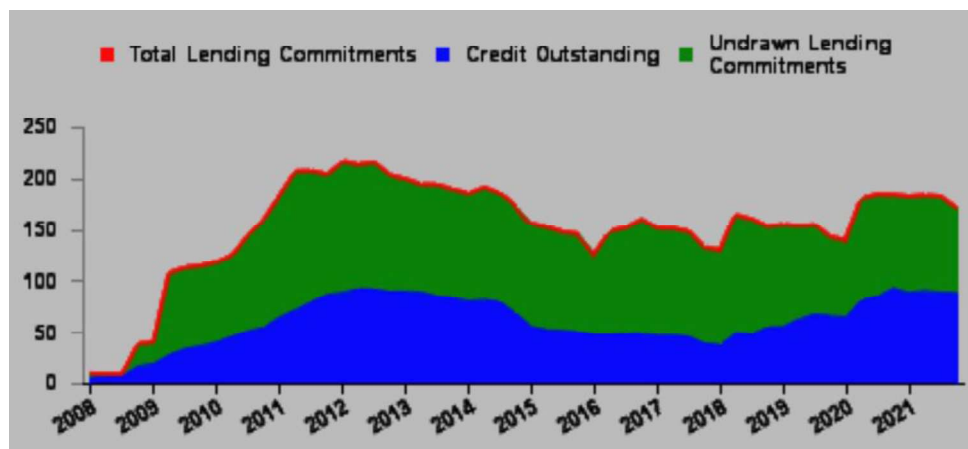
Интересното при международните финансови институции, включително и при МВФ, е, че те функционират в случаите, когато има кризи в света и те трябва реално да ги разрешават като подпомагат възстановяването на съответните икономики. Когато светът се намира в икономически растеж, за подобен тип институции намаляват приходите от лихви, поради намаления обем средства, предоставени като нови заеми. Така се оказва, че страхът при тези институции е налице, когато целият свят е в икономически подем и има малко кризи.

Когато светът се намира в икономически растеж и страните ползват свои вътрешни ресурси, те не заемат средства от МВФ. По този начин намаляват приходите от лихви и ресурсът, с който разполага институцията, не се ползва. Някои държави погасяват предсрочно дълга си към МВФ, включително и България, в условията на световен икономически растеж. Така още повече се намаляват планираните приходи от лихви и създава допълнителни страхове за този тип институции и тяхното бъдеще (Фиг. 2).

Когато светът е в криза, МВФ предоставя активно кредитиране и увеличава приходите на институцията. По аналогичен начин действат и останалите институции за развитие.

Връзката между засилване на активността на МВФ и банковите кризи може да се проследи и при анализ от последните няколко десетилетия. Мерките, които МВФ прилага, обикновено са свързани със строго спазване на правилата по отношение на финансовата дисциплина и затягане на мерките при кредитиране във финансовия сектор. След прилагане на програмите на МВФ, възникването на банкови кризи е по-малко вероятно поради въведените стриктни правила. Тази тенденция се запазва и след приключване на заемите на МВФ в съответната страна (Papi, Presbitero, Zazzaro, 2013).

Пандемията от коронавирус промени ролята на МВФ, като го измести от неговата основна роля, а именно предоставяне на финансиране на държави, намиращи се в условия на криза. Интересното е, че Азиатската банка за развитие заедно с други финансови институции в Югоизточна Азия предоставя активно заеми на държави в тази част на света. Така основните кредитополучатели на МВФ се оказаха страните от Африка и някои от държавите в Латинска Америка, като Аржентина и Мексико.



Фигура 2. Програма за кредитиране на МВФ

Източник: International Monetary Fund, 2022

Валутите и кризите

Валутите са съществена част от международните финанси, като те са в основата на управлението на международните валутни резерви, външния дълг и инвестициите. Всяка независима държава, призната от ООН, има своя официална парична единица. Изключения от това правило правят две групи държави: 1. страните, получили наскоро своята независимост, които все още не са емитирали свои банкноти или не възнамеряват да създават своя валута. Това е валутнокурсвият режим „държави без собствено платежно средство“, 2. Европейският икономически и паричен съюз, който включва вече 20 държави с една обща валута.

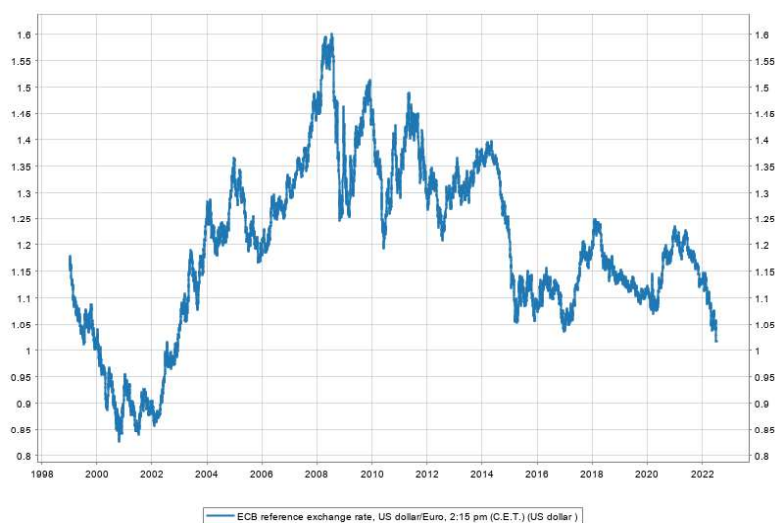
Освен като официална парична единица, при валутите са ключови и формите, чрез които те се разпространяват. След развитието на интернет, книжните пари отстъпиха на електронните, като в същото време се появиха нови валути, които все още не са възприемани като пари. Това са т.нар. дигитални валути, които включват освен

криптовалутите, дигиталните валути на централните банки (различни от електронните пари), изкуствените валути (Специалните права на тираж) (Николова, И. 2022).

Интернет технологиите промениха изцяло разбирането за международните разплащания и посредничеството на банките. Създаването на нови технологии и внедряването им в света на валутите, разбира се, че поражда страх в инвеститорите и останалите участници. Но това е основата на трансформациите по отношение на бъдещето на парите.

Интересното при валутите, като част от структурата на международните финанси, е тяхната чувствителност към промените, независимо от техния характер. При най-малките очаквания или новини валутният курс на дадена валута се променя и може да доведе до нейното обезценяване или поскъпване. Това е особено приложимо за т.нар. плаващи (floating) и променливо-фиксираны (soft pegs) валутнокурсони режими (International Monetary Fund, 2021). Въпреки че има различия между дефиницията за валутнокурсони режими и тяхното реално приложение (Dudzich, 2022), те продължават да са критерий, чрез който се определя избраната валутна политика на една държава.

Характерно за валутите е, че при наличие на криза, включително пандемия или война, тяхното поведение на международните пазари се променя мигновено, като дава индикация за очакванията на инвеститорите и бъдещето състояние на отделните държави (Фиг. 3).



Фигура 3. Валутен курс EUR/USD от 1999 г. до 7 юли 2022 г.

Източник: European Central Bank, 2022

При анализ на валутния курс на еврото към щатския долар ясно се очертават отделните кризи, пред които са изправени двете икономики – щатската и на еврозоната. Например, Щатският долар поевтинява спрямо еврото по време на Глобалната финансова и икономическа криза от 2007-2008 г., като достига нива от 1.5898 долара за евро. Несигурността от въвеждане на единната валута през 2000-2001 г., рецесията през този период и т.нар. dot.com криза доведоха до поскъпване на щатския долар спрямо еврото до нива под техния паритет. По аналогичен начин се отразиха върху тази валутна двойка напускането на ЕС от Великобритания чрез обявяване на резултатите от референдума от 2016 г. и провеждането на преговорите до 2020 г. Сега пандемията и войната в Украйна, поради близостта на ЕС до военните действия и зависимостта на страните от износа от Русия и Украйна, се отразяват на стабилността на еврото.

Наред с отражението на кризите върху валутните курсове, които са ясно проследими чрез колебанията на отделните валутни двойки, се наблюдава връзка между пандемията и валутите. Проучванията показват, че високите нива на заболяемост се отразяват негативно върху валутните курсове и инфлацията. При прилагане на противоепидемични мерки за овладяване на пандемията, инфлацията се увеличава, докато валутният курс на местната спрямо чуждестранните валути намалява. Причината за това е непредвидимостта от прилаганите противоепидемични мерки и най-вече ограниченията в търговията, които нарушават свободното функциониране на търговските и икономическите потоци (Abdelkafi, Loukil, Romdhanes, 2021).

Друга взаимовръзка, която съществува между валутните курсове и тяхното състояние на пазарите, е волатилността им и съответно сигурността на инвестициите в чуждестранни валути. Когато има нестабилност на международните валутни пазари, обикновено инвеститорите се насочват към алтернативни инвестиции. Особено активно се разглеждат подобни инвестиции в условия на криза (Петкова, 2010).

Наред с това благородните метали са също възможност за съхраняване на стойност в условия на криза. Златото винаги се е разглеждало в историята като гарант за спестяванията на фирмите и домакинствата, както и като възможност да се преодолеят кризите (Stoichkova, 2020). В случаите на криза инвестициите в злато се увеличават, като

по време на пандемията от коронавирус онлайн търговията с инвестиционно злато се увеличава значително (Григорова-Генчева, 2021).

Заклучение

Когато се говори за икономиката на страха, трябва да се анализира понятието „криза“ и да се не забравя, че това е и „възможност“. Когато не се познава нещо, то предизвиква страх и реакция срещу себе си. Така че е важно да се познават страховете и да се преодоляват. Доста често страховете водят до промяна в поведението, в ситуацията и в икономиката.

Един от вариантите за справяне с кризи е тяхното планиране и представяне на различни сценарии за разрешаването им. Пандемията от коронавирус все още не е разрешена и продължават да съществуват рискове, породени от нея, които са заплаха и за хората, и за икономиките (Agarwal, Gopinath, Farrar, Hatchett, Sands, 2022).

Основните въпроси, които могат да бъдат поставени в контекста на икономиката, на страха и международните финанси, са свързани с няколко основни дилеми, чието разрешаване би дало насока за развитие. Те са:

- Какъв да бъде света? Да се глобализира или напротив да се регионализира, т.е. глобализация или регионализация? Това, което се наблюдава в последните години, дори преди пандемията, е наличието на икономически блокове, които се създават в различни части на света. Това предполага, че глобализацията, която познавахме до момента, ще претърпи промени.
- МВФ или регионални банки за развитие? Това е въпросът, който засяга бъдещето на международните финансови институции. Ясно е, че регионалните банки за развитие са особено активни и имат по-голяма тежест при предоставянето на кредити за държави в даден регион. МВФ като такъв ясно е, че трябва да се трансформира и съответно да промени своите програми, които до момента са били успешни, но за един свят, в който той е доминирал.
- Традиционни или/и дигитални валути? Това е въпрос, който засяга бъдещето на парите във вида, в който ги познаваме. Ясно е, че дигиталните валути набират все повече скорост, тъй като светът преминава в дигитална среда. Дигиталните валути не включват в себе си само криптовалутите. Реално към тях се отнасят и

дигиталните валути на централните банки, като към момента над 90 централни банки в света разработват свои собствени дигитални валути. Те ги определят като цифрови или дигитални пари, които да са следващото ниво на развитие на парите. Как точно ще изглеждат и какво ще представлява към този момент все още няма достатъчно информация, която реално да ги дефинира.

Ключът при разглеждането на икономиката на страха във всички нейни проявления е как да се справим: дали успешното предвиждане на заплахите ще доведе до предприемане на адекватни мерки. Или напротив, възприема се чакането като стратегия въпросите да се разрешат сами.

Използвани източници

1. Григорова-Генчева, В. (2021). Сделките с продукти от благородни метали в контекста на пандемията от Covid-19, В: Сборник с доклади, представени на кръгла маса на тема „Външна търговия и пандемия“, организирана от Висшето училище по застраховане и финанси и Лабораторията за научно-приложни изследвания към него VUZF Lab на 02.12.2020 г., с.103-111, https://www.researchgate.net/publication/361328015_SDELKITE_S_PRODUKTI_OT_BLAGORODNI_METALI_V_KONTEKSTA_NA_PANDEMIATA_OT_COVID_19_S_bornik-Vnsna-trgovia-3
2. Николова, В. (2021). Фискални мерки в страните от Балканския регион в отговор на кризата с Covid-19, В: Сборник с доклади от Шеста научна конференция на катедра „Икономикс“ - Икономически предизвикателства: криза, шокове, реструктуриране, политики, https://www.researchgate.net/publication/351659802_Fiskalni_merki_v_stranite_ot_Balkanskia_region_v_otgovor_na_krizata_s_COVID-19
3. Николова, И. (2022). Дигиталните валути и валутният риск: настоящо състояние и бъдеще, Годишник „Икономика и бизнес“ на департамент „Икономика“, Нов български университет, ISSN 2534-9651, с. 33- 41.
4. Петкова, И. (2010). Алтернативни инвестиции, Издателство на ВУЗФ, ISBN 978-954-925-807-3.

5. Abdelkafi, I., Loukil, S., Romdhanes, Y. (2021). Economic Uncertainty During Covid-19 Pandemic in Latin America and Asia, *Journal of the Knowledge Economy*, 23 December 2021, Springer, <https://doi.org/10.1007/s13132-021-00889-5>.
6. Agarwal, R., Gopinath, G., Farrar, J., Hatchett, R. and Sands, P. (2022). A Global Strategy to Manage the Long-Term Risks of COVID-19. *IMF Working Papers*, 2022(068), <https://www.elibrary.imf.org/view/journals/001/2022/068/article-A001-en.xml>
7. Anderson, L. (2021). Fear and Economic Behaviour, Working Paper, University of Gothenburg, <https://gupea.ub.gu.se/handle/2077/70555>,
8. Bacchetta, P. (2019). The economic cycle of fear: Will panic fuel the next global recession?, University of Lausanne, <https://wp.unil.ch/hecimpact/the-economic-cycle-of-fear-will-panic-fuel-the-next-global-recession/>
9. Bachetta, P., Wincoop, E. (2013). The Great Recession: A Self-Fulfilling Global Panic, NBER Working Paper No. 19062, May 2013, <https://www.nber.org/papers/w19062>
10. Di Crosta A, Palumbo R, Marchetti D, Ceccato I, La Malva P, Maiella R, Cipi M, Roma P, Mammarella N, Verrocchio MC and Di Domenico A (2020). Individual Differences, Economic Stability, and Fear of Contagion as Risk Factors for PTSD Symptoms in the COVID-19 Emergency. *Front. Psychol.* 11:567367. doi: 10.3389/fpsyg.2020.567367
11. Dudzich, V. (2022). Determinants of De Jure–De Facto Exchange Rate Regime Gaps. *Journal of Central Banking Theory and Practice*, 11(1), pp.151-177, <https://www.sciendo.com/es/article/10.2478/jcbtp-2022-0007>
12. European Central Bank (2022). Euro foreign exchange reference rates, https://www.ecb.europa.eu/stats/policy_and_exchange_rates/euro_reference_exchange_rates/html/index.en.html.
13. International Monetary Fund. (2021). Annual Report on Exchange Arrangements and Exchange Restrictions 2020, Washington, DC: IMF, ISSN (Online) 0250-7366, <https://www.elibrary.imf.org/view/book/9781513556567/9781513556567.xml>
14. International Monetary Fund. (2022). Weekly Report on Key Financial Statistics, Key Indicators as of June 17, 2022, <https://www.imf.org/external/createX/CreateX.aspx?series=fa&year=2020>
15. Papi, L., Presbitero, A., Zazzaro, A. (2013). IMF Lending and Banking Crises, <https://voxeu.org/article/imf-lending-and-banking-crises>

16. Stoichkova, O. (2020). The Role of Gold in Conditions of Economic Crisis, In: Conference Proceedings XIV. International Balkan and Near Eastern Congress Series on Economics, Business and Management, Plovdiv, Bulgaria, September 26-27, 2020, pp. 419-424, ISBN 978-619-203-289-0,
http://www.ibaness.org/conferences/plovdiv_2020/ibaness_plovdiv_proceedings_draft_5.pdf.

ПРЕДПОСТАВКИ ЗА РАЗВИТИЕТО НА СТРАХОВЕ И ПРОБЛЕМИ В АГРАРНИЯ СЕКТОР В БЪЛГАРИЯ, ПОРОДЕНИ ОТ МЕЖДУНАРОДНАТА ВОЕННА ОБСТАНОВКА

гл. ас. д-р Валентин Бошкилов

ЧВУ „Колеж по туризъм“ – Благоевград, Valiob@abv.bg

Резюме: научно-практичният доклад представя основните страхове и проблеми в агро сектора в България, породени от международната военна обстановка. Изтъква се, че конфликтът в Украйна от февруари 2022 г. оказва неблагоприятно влияние върху развитието на земеделието в България. Във връзка с изследването на научната проблематика са формулирани някои основни изводи, като са посочени препоръки и конкретни мерки, които следва да се предприемат за стабилизиране на сектора в страната

Ключови думи: агро сектор, фермери, проблеми, страх, военна обстановка

ВЪВЕДЕНИЕ

Земеделието в България е основен стратегически отрасъл от икономиката ни. Той има за цел да произвежда селскостопанска хранителна продукция, да осигури изхранване на населението и да обезпечи продоволствената сигурност на страната.

Аграрният сектор създава работни места, формира допълнителна доходност за стопаните и спомага за развитието на селските райони, райони с природни и планински ограничения и обезлюдените необлагодетелствани райони. В същото време той е и сред най-динамично развиващите се отрасли, като основна предпоставка за това е членството на страната ни в ЕС и огромните финансови средства, получавани по линия на Общата селскостопанска политика (ОСП) и в по-малка степен от националният ни бюджет.

Земеделието, както всички останали сектори от икономиката на страната, попада под ударите на редица предизвикателства от национален или международен аспект, като болести по растенията и животните, пандемии, климатични промени, природни бедствия и аварии, нестабилност на пазарите, политически и военни кризи, протести и др.

В настоящата научно-практична разработка е разгледано неблагоприятното въздействие на военният конфликт в Украйна върху развитието на агро сектора в България, което поражда определени страхове и проблеми пред земеделските стопани. Във връзка с получените резултати от изследването, се посочва необходимостта от прилагането на адекватни мерки и техники за преодоляване на това въздействие, съобразени с конкретните характеристики и структура на земеделието в България. Използвани са съотнесими към изследваната проблематика законодателни, международни и национални нормативни документи. Извършено е анализиране, систематизиране и обобщаване на постигнатите резултати, както и тяхното правилно интерпретиране по представената актуална научна тематика.

Аграрният сектор в България (включващ икономическите дейности селско стопанство, горско стопанство и рибно стопанство) е третият по значение сектор в националната икономика.⁷¹

РЕЗУЛТАТИ ОТ ИЗСЛЕДВАНЕТО

АНАЛИЗ НА СИТУАЦИЯТА В БЪЛГАРИЯ

Военният конфликт в Украйна е поредното предизвикателство, което родните фермери следва да посрещнат и преодолеят, след връхлитането на пандемията от COVID-19 в началото на 2020 г. и продължила с пълна сила малко преди избухването на войната през февруари 2022 г. В края на февруари 2022 г. Русия започна безпрецедентна и неочаквана за мнозина военна операция в Украйна. Това е най-големият военен конфликт след втората световна война, който продължава вече над 100 дни. Той оказва неблагоприятни последици върху развитието на всички отрасли в икономиката, включително и върху човешкото страдание и отчаяние, което по един или друг начин се пренася в световен мащаб, в Европа и в България. Застрашено е бъдещето на Европейския континент, развитието на икономиката и отделните отрасли, съществуването на човечеството в XXI век. в световен мащаб.

Различните отрасли на икономиката в България вече са в съвсем нова и неочаквана за тях ситуация и страхове за шокиращи последици. Неминуемо, тази несигурност се отнася и за аграрния сектор, който също започва да изпитва страх и отчаяние от непредвидимите

⁷¹ Николова, Г. „Българското селско стопанство и неговите Европейски измерения“

последници от развитието на военният конфликт. Ако тази военна операция продължи по-дълго може да се предположи, че ще възникне и сериозен продоволствен проблем, проблеми относно осигуряването на изхранването на населението в световен, европейски и национален мащаб. Застрашено е съществуването на човечеството, тъй като в Украйна ежедневно падат хиляди човешки жертви, а други потоци от хора вече са принудени да напуснат страната и да си търсят нови места за пребиваване. Всичко това поражда тенденции и страхове от възникване на нови болести и епидемии, голям миграционен поток, демографска, социална и икономически кризи.

Днес Европейската комисия представи набор от краткосрочни и средносрочни мерки за подобряване на световната продоволствена сигурност и за подпомагане на земеделските производители и потребителите в ЕС с оглед на нарастващите цени на храните и разходите за суровини, като енергия и торове.⁷²

Продължаващото военно развитие на конфликта оказва сериозно влияние върху увеличаване на производствените разходи за осъществяване на селскостопанска дейност в България. Увеличават се енергийните разходи, разходите за горивата, фуражи, торове и семена, в следствие на което земеделската дейност е поставена на колене. Изпитват се обосновани страхове от намаляване на обемите от бъдещите селскостопански реколти, както и проблеми с качеството на произведената земеделска продукция. Нарушават се веригите на доставки на хранителни и селскостопански стоки, които стават все по-скъпи, спада търсенето на произведената земеделска продукция, намаляват приходите за земеделските стопанства, които са на ръба на оцеляването и разчитат на тези финансови средства.

Формира се тенденцията, че страхът от продължаване на военният конфликт и шока от въздействието му върху земеделието с широки непредвидими последици, водят до няколко основни проблема, а именно намаляване на конкурентоспособността и устойчивостта на селското стопанство в България и предпоставки за неговото ликвидиране в не малки размери, чрез закриване на предимно малки и средни земеделски стопанства и ферми. Всичко това ще доведе до сериозна промяна и изкривяване в структурата на агро сектора в страната ни.

⁷² https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/bg/ip_22_1963, 23 март, 2022 г, Брюксел

ОСНОВНИ ПРОБЛЕМИ И СТРАХОВЕ В АГРАРНИЯ СЕКТОР В БЪЛГАРИЯ, ПОРОДЕНИ ОТ МЕЖДУНАРОДНОТО ВОЕННО ПОЛОЖЕНИЕ

Свидетели сме на повишаването на цените на горивата, енергията, газта, което води до увеличаване на производствените селскостопански разходи за земеделските стопанства в България и затрудняване в осъществяване на земеделската им дейност. Отделно от това използването на горива-дизел и бензин, енергия, газ води до замърсяване на компонентите на околната среда и производство на по-голямо количества селскостопанска продукция, която е с по-ниски хранително-вкусови качества.

Формира се един неустойчив и нездравословен производствен цикъл за изхранване на хората, който е последица от използване на източници за замърсяване на околната среда в сектора и възникналите кризи, пандемии и конфликти през годините.

Следва да се намали зависимостта от изкопаемите горива, с които се работи в селското стопанство и реализирането на хранителните вериги и да се премине към използване и внедряване на алтернативни източници на горива, електроенергия, торове и препарати, фураж за животните чрез използване на различни финансови инструменти, възможности, мерки и иновативни проекти в бранша.

Жизнено необходимо е фермерите и земеделските им стопанства да се преорентират и да преминат към приложението на селскостопански техники с ниско вредно екологично въздействие върху компонентите на заобикалящата ни природна среда – почва, въздух, води, гори. Земеделските стопани в България трябва да се насочат и към внедряване на иновации и осъществяване на екологични селскостопански дейности, с цел формиране на стабилни, здравословни добиви и устойчивост на земеделското стопанство в създалата се международна военна обстановка.

Нарушени са, намалени са хранителните доставки и вериги от стопанствата до търговските обекти, с цел реализиране на произведената селскостопанска продукция и формиране на доходност за стопаните. Всичко това е породено от страха и несигурната ситуация в страната ни, и последици от COVID-19 и военния конфликт в Украйна, който вече продължава над 100 дни и няма яснота кога и как ще приключи.

Формираната нестабилност в земеделското производство, нарушените хранителните вериги и доставки на селскостопанска продукция, водят до едно критично състояние на агро

сектора в България, което ще има своето негативно влияние и в бъдеще. Ще трябва да изминат няколко стопански години, за да се анализират последиците и да се предприемат определени мерки, с цел стабилизиране обстановката в селското стопанство и преодоляване на възникналите проблеми.

Стопанска година е времето от 1 октомври на текущата година до 1 октомври на следващата година.⁷³

Нещо повече, освен нарушаване на производство, хранителните вериги и доставки, се формира и реална възможност за постигане на по-слаби реколти от предходните земеделски стопански години. Тази тенденция е възможна благодарение на проблемите с високите цени на торовете, семената и фуражите и тяхното закупуване и доставка. Именно торовете се използват от фермерите за увеличаване производителността на продукцията в стопанствата, а залесяването и засаждането на култури ще зависи от доставката на семена. Трудности се срещат и при обработката на почвата и осъществяване на различните сезонни агро технологични мероприятия, в предвид повишената цена на горивата, използвани от земеделската техника. Намаляването на обема от необходими селскостопански мероприятия за растителна защита срещу вредителите също ще генерира възможност за получаване на по-ниски добиви, некачествена земеделска продукция и слаба реализация.

Всички тези проблеми и страхове в земеделието в България от добиване на по-слаба селскостопанска реколта, при по-високи цени на торове, семена и горива, водят до формиране на по-слабо по обеми и качество селскостопанско производство, но на по-висока цена. Търсенето и потреблението на селскостопанските стоки ще намалее, а оттам и приходите за фермерите, които са жизнено необходими за формирането на устойчивост и оцеляване на земеделските си стопанства.

Увеличаващите се разходи и цени за компонентите на селскостопанското производство е смущаващо и непредвидимо, вкл. и за бъдещ период от време, и на този фон земеделският стопани следва да вземе обосновано решение дали да продължава своята селскостопанска дейност, да я задържи или да я прекрати.

Формира се тенденцията за възникването на едно неефективно земеделско производство в България, повлияно от неблагоприятното въздействие на военният конфликт в Украйна и породените страхове и проблеми в агро сектора.

⁷³ Закон на арендата в земеделието, изм. и доп., ДВ, бр. 55 от 3.07.2018 г.

През последните години в България се развива предимно конвенционално интензивно земеделие, за сметка на биологичното производство. Конвенционалното земеделие се характеризира с по-ниска добавена стойност на произведената продукция, която формира слаба конкурентоспособност на родното земеделие и селскостопанска продукция спрямо Европейските ферми и земеделски стоки.

Биологичното земеделие в България е все още слабо развито и в бъдещ период от време тенденциите за неговото развитие съвсем не са обнадеждаващи. В тази връзка е формулирана и една от стратегическите цели на Националния план за действие за развитие на биологичното производство⁷⁴, съгласно която следва да се постигне „подобряване на ефективността на биологичното производство и разширяване на националния и на външен пазар биологични продукти“.

Биологичното производство е съвкупна система за управление на земеделието и производство на храни, в която се съчетават най-добрите практики по отношение опазване на околната среда, висока степен на биологично разнообразие, опазване на природните ресурси, прилагане на високи стандарти на благосъстояние на животните.⁷⁵

Възникването на военният конфликт и последиците от него ще забави развитието на българското селско стопанство в посока производство на селскостопанска продукция с висока добавена стойност, биологичното и екологично земеделие, защото стопаните ще бъдат принудени да оцеляват, а не да постигат допълнителни високи изисквания и критерии в стопанствата си.

Към момента съществуващата напоителна система в страната ни в селското стопанство е изоставена и в лошо техническо състояние. Тази поливна система е изградена отдавна, не е поддържана, а на много места и земеделски райони е унищожена. Тя включва системи за напояване, системи за отводняване на води, системи за защита от вредно въздействие на водите и др. инженерни системи, които са жизнено необходими, особено сега в моменти на криза и проблеми в сектора.

Функционалното състояние на линейната хидромелиоративната инфраструктура в България е в критично състояние, което води до слабата ѝ ефективност - загуба и недостиг

⁷⁴ Национален план за действие за развитие на биологичното производство, 2019 г.

⁷⁵ Регламент (ЕО) № 834/2007 на Съвета от 28 юни 2007 година относно биологичното производство и етикетирането на биологични продукти и за отмяна на Регламент (ЕИО) № 2092/91

на поливна вода за поливането на земеделските площи. Чрез усъвършенстването ѝ може да се постигне стабилизиране на сектора в моменти на криза.

Ниският дял на напояваните земеделски площи не позволява повишаване на производителността и остава съществена пречка пред интензивното развитие на отрасъла.⁷⁶

Във връзка с проблемите и страховете от войната, немалка част от стопаните ще се откажат от селскостопанската си дейност, което ще доведе до повишаване на обема на необработваемите и пустеещи земеделски земи и производството на по-малко селскостопанска продукция. По този начин ще се формира тенденция за формиране на по-малка заетост и доходност в сектора, обезлюдяване на селските райони и засилване на демографската и социална криза в страната.

В момента съществува огромен дисбаланс в структурата на земеделските стопанства в България. Малка част от тях са големи земеделски стопанства, но притежават огромен дял от ИЗП, която обработват механизирано. По-голямата част от стопанствата са малки и средни такива, но притежават много малка част от ИЗП, която обработват предимно ръчно или слабо механизирано.

Последиците от действието на COVID-19 и отражението от военните действия в Украйна ще доведат до задълбочаване на проблемите в структурата на земеделските стопанства в България и през следващите години..

Големите земеделски стопанства са по-устойчиви при възникване на кризи, конфликти и пандемии, което ще доведе до тяхното по-лесно оцеляване. Те получават по-голямо директно финансово подпомагане, в предвид владението на повече селскостопанска земя, притежават производствени мощности, административен капацитет, канали за реализация на продукцията си, по-лесен достъп до банково финансиране, с цел реализиране на инвестиционни проекти и внедряване на иновации. Всичко това ще им помогне да оцелеят в трудната ситуация и да посрещнат по-спокойно проблемите и страховете от последиците от COVID-19 и военния конфликт.

Използваната земеделска площ на стопанствата включва обработваемата им земя, трайните насаждения, постоянно затревените площи и семейните градини. В ИЗП на

⁷⁶ Приложение, „Социално – икономическо развитие на България 2007-2017 г“, Определяна на националните приоритети за периода 2021 г – 2027 г., 2018 г.

стопанствата не се включват колективно ползваните от няколко стопанства общи площи за паша на животните.⁷⁷

Малките и средни земеделски стопанства са нестабилни и неустойчиви, и отражението на възникнали кризи, пандемии и конфликти ще доведе до тяхното чувствително намаляване в следващите години. Те притежават малко земеделска земя и съответно ниски нива на директно подпомагане, слаби производствени и остарели технически мощности, затруднен достъп до банково финансиране за реализиране на инвестиционен проект, което ще ги затрудни много в процеса на оцеляване и продължаване на текущата си селскостопанска дейност в моменти на кризи.

По отношение на финансирането на земеделските стопани по първи и втори стълб от ОСП също се наблюдават неблагоприятни тенденции, възникващи от създалата се икономическа обстановка и международната военна ситуация.

Директното подпомагане по първи стълб на ОСП се осъществява годишно, в сравнително близки размери и фиксирани ставки, в зависимост от размера на заявената обработваема площ и поддържането ѝ в добри земеделски и екологични условия.

Без съмнение директното подпомагане е важен финансов инструмент за земеделските стопанства, но той вече не е ефективен, в предвид създалата се международна военна ситуация, пораждаща инфлация, галопиращи цени на основните земеделски компоненти и непредвидими последици от нея в бъдещ период от време.

Директното финансиране подпомага в по-големи размери големите земеделски стопанства, които ще формират устойчивост, за сметка на малките и средни ферми, които ще получат по-малко средства и ще бъдат неефективни и неустойчиви.

По отношение на подпомагането по втори стълб на ОСП тук също се наблюдават сериозни проблеми. Най-вече става на въпрос за усвояването на финансовите средства за реализиране на инвестиционни проекти в различни мерки от ПРСР 2014-2020 г. Все повече фермери отказват да реализират подписаните си вече договори и оттеглят проектните си предложения. От една страна се наблюдава забавяне в административната обработка на документите, а от друга възникналата пандемия и военна ситуация, което води до

⁷⁷ Бюлетин № 348-юни 2018, Структура на земеделските стопанства в България през 2016 г. Основни данни. МЗХГ, 2018 г.

повишаване на цените на заложените инвестиции. В тези инвестиционни проекти обикновено субсидията за подпомагане, нормативно предвидена от Управляващият орган (УО) е около 50 %, а останалите средства за реализиране на проекта се осигуряват като само участие от кандидатите. Но при повишаване на цените на машини, техника, оборудване, услуги и др. с около 20-30% реалното подпомагане по втори стълб на ОСП става около 20 %, което е неприемливо и неефективно, а само участието на кандидата нараства до 70-80 %. По този начин се формира тенденция за по-слабо усвояване на Европейски паричен ресурс по втори стълб на ОСП, който впоследствие може да бъде пренасочен към други мерки т.е. променя се предназначението и целта на подпомагането на земеделските производители.

При възникналия проблем може да се прибегне към актуализация на референтните цени на активите, по които работи Фонд „Земеделие“ спрямо пазарните цени, като по този начин поскъпването на техниката и инвестициите да бъде от тази актуализация, а не да бъде за сметка на бенефициерите и увеличаване на финансовата им тежест чрез постигане на по-висок процент само участие.

Референтни цени са цени, ползвани от Разплащателна агенция, за сравнение при определяне основателността на разхода за различни инвестиции.⁷⁸

Друга възможност е да се иницират предложения за промени в действащото нормативно законодателство в аграрния сектор и да бъде увеличен интензитета на национално съфинансиране към проектите от ПРСР 2014-2020 г., за да може отново ефекта на оскъпяването да се поеме от държавата, а не от фермерите.

Каквито и действия да се предприемат обаче, те изискват спазването и одобрението на определени административни и финансови процедури и ще отнеме още време, а реализирането на инвестицията или иновацията за стопанството на фермерите няма да се осъществи за планувания период. Нещо повече, кандидатите вече са изгубили доста време за изваждане на изискуемите документи и са направили разходите по кандидатстване и разработване на инвестиционните си предложения, което още повече ще затрудни тяхното финансово положение. В случая губещи са всички – и

⁷⁸ Наредба № 32 от 12 септември 2008 г. за условията и реда за предоставяне на безвъзмездна финансова помощ по мярка "Насърчаване на туристическите дейности" от Програмата за развитието на селските райони, за периода 2007 - 2013 г.

земеделските стопани, които няма да реализират своите инвестиционни проекти и иновативни намерения, и Управляващият орган, който е използван административният си капацитет за прием, разглеждане и обработка на проектите от ПРСР.

Налага се тенденцията, че определена част от тези проекти по втори стълб на ОСП няма да се реализират, и се оказва, че се е работило напразно в аграрния сектор в България, защото фермерите остават с нереализирани бизнес планове и инвестиционни намерения, Европейските финансови средства не са усвоени напълно, а административният капацитет на Управляващият орган е положил огромни усилия, които не са довели до пълното усвояване на средствата.

В тази връзка плануването на бъдещи производствени разходи, земеделски дейности или реализиране на инвестиционни бизнес проекти или иновации ще стане немислимо, затруднено, тъй като трябва да се прибегне до осигуряване на достъп до финансиране от банки и други финансови и лизингови институции. Но във връзка със страха от военния конфликт, неяснотата от продължаването му и непредвидимите последици от него, същите финансови институции ще станат по-предпазливи и ще затегнат условията за осигуряване на алтернативно финансиране в земеделието.

Иначе казано, осигуряването, достъпа до друго, алтернативно финансиране (извън директното подпомагане и инвестиционното финансиране по ОСП и от държавния бюджет) ще бъде трайно ограничен, особено за малките и средни ферми, за сметка на големите земеделски стопанства, които са по-гъвкави и устойчиви.

Формира се изводът, че действието от COVID-19 и непредвидимите последици от военната операция в Украйна ще доведат до влошаване на аграрната структура в страната ни и понижаване на устойчивостта и ефективността на селското стопанство. Всичко това води до намаляване на социалната жизнеспособност в селските райони, увеличаване на безработицата в сектора, постигане на по-ниска производителност при по-високи производствени селскостопански разходи, съществено обезлюдяване на селските, планинските и необлагодетелстваните райони и трудности при осигуряване на допълнително финансиране, извън това по линия на ОСП и от държавния бюджет.

Необлагодетелствани райони са планинските райони и други райони с природни ограничения и демографски проблеми.⁷⁹

ОСНОВНИ ИЗВОДИ И ПРЕПОРЪКИ

Проблемите и страховете, които възникват в следствие действието на военният конфликт в Украйна до голяма степен се проявиха и бяха дефинирани и при проявлението на пандемията от COVID-19 в началото на 2020 г. Но явно не стигна време на земеделските производители, специализираната администрация, научните и браншовите организации, за да се анализират внимателно тяхното негативно въздействие, и да се предприемат работещи, алтернативни методи и практики за преодоляването или минимизиране на вредното им въздействие.

В тази връзка е необходимо е в по-голяма степен агро сектора да се обърне с лице към науката и научно-изследователската дейност, лабораторни анализи и методите за внедряване и разработване на иновации в практичното и интензивно земеделие, както и да се обсъждат по-активно проблемите със съответните браншови организации.

Повишаване конкурентоспособността на селското стопанство трябва да се основава на подобряване ефективността на производството, нарастване производителността, разширяване иновативността и наукоемкостта в производството, подобряване маркетинга и пазарната организация на предлагането, повишаване пазарната ориентация, намиране и разширяване излаза на нови пазари.⁸⁰

От години се говори за възраждане и въвеждане на по-интензивно и интелигентно поливно земеделие в България. Сега, в тази кризисна и международна военна ситуация, повече от всякога е наложително масовото въвеждане на една цялостна ефективна хидромелиоративна инфраструктура. С напояването на земеделските земи ще се постигне устойчивост на земеделието и повишаване на неговата ефективност и конкурентоспособност, спрямо стопаните от другите страни-членки на ЕС. Особено значение напояването ще има към чувствителните и интензивни сектори на селското стопанство – плодове, зеленчуци, трайни насаждения и животновъдство. Водоснабдяването

⁷⁹ Закон за подпомагане на земеделските производители

⁸⁰ Иванов, Б. „Конвенгиране на Българското земеделие в селското стопанство на ЕС“, сп. Наука, кн.5/2020, том XXX, издание на Съюза на учените в България, София, 2020 г.

в селското стопанство ще спомогне и за преодоляването на климатичните промени и трайното засушаване, което въздействие наблюдаваме през последните години по нашите географски ширини.

Наложително е и довършването на процеса на комасиране (обединение) на обработваемите земеделски земи. Този процес започна преди години, но трайното му завършване ще доведе до обособяване на цялостни земеделски масиви и възможност за минимизиране на производствените разходи при тяхната агро технологична обработка и мероприятия за растителна защита. Така ще се постигне прецизно, икономически рентабилно и ефективно интензивно земеделие. Чрез по-ниски селскостопански производствени разходи ще се постигне по-висока производителност, което ще отговори на предизвикателствата, породени от различните кризи и непредвидени събития.

Все по-голяма е необходимостта от актуализиране и използването на наличният инструментариум, вкл. и в разработеният Стратегически план на България за ОСП, за управление на рисковете в земеделието и развитието на прецизно земеделие, в предвид възникването на кризи, пандемии и конфликти в национален или международен аспект.

Действието на пандемията от COVID-19 и избухването на международния военен конфликт в Украйна следва да се използва като един мощен двигател за преформулиране на производствените селскостопански практики в национален и Европейски мащаб. Трябва се даде приоритет на иновативният подход, биологичното, екологично земеделие и производство на богати на хранителни вещества селскостопански храни, които ще доведат до устойчивост на земеделието, здравословно изхранване на населението и предотвратяване на продоволствената несигурност в страната ни.

Преминаването към тези благоприятни и устойчиви селскостопански практики и алтернативи в агро сектора в България, би следвало да доведе и до формиране на баланс между производственото земеделие и компонентите на заобикалящата ни среда и опазването им от замърсяване. Фермерите трябва да работят в синхром с компонентите на околната среда, а не срещу тях, за да бъде постигнато здравословно, устойчиво и пълноценно земеделско производство, за сметка на интензивното индустриално производство на глобални нездравословни храни.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Вече повече от 2 години аграрният сектор в България е подложен на натиск и проявление на неблагоприятни тенденции и непредвидими последици, като пандемията от COVID-19, природни бедствия, болести по животните, избухването на военният конфликт в Украйна, климатични промени по нашите географски ширини. Със сигурност обаче последиците от войната ще бъдат по-тежки и непредвидими, въпреки, че те бяха дефинирани още при избухването на пандемията.

Няма да е пресилено, ако кажем, че страхът и проблемите в земеделието в нашата страна, породени от военното положение в международен мащаб, са от стратегическо значение за изхранване на населението, гарантиране на продоволствената ни сигурност и оцеляването на сектора като цяло. Необходими са спешни мерки за реформиране на селското ни стопанство и формиране на устойчиво и иновативно прецизно земеделие, което да осигури производството на качествена селскостопанска продукция, изхранването на населението и гарантиране националната сигурност на държавата.

ИЗПОЛЗВАНИ ИЗТОЧНИЦИ

Бюлетин № 348-юни 2018, Структура на земеделските стопанства в България през 2016 г. Основни данни. МЗХГ, 2018 г.

Закон за подпомагане на земеделските производители

Закон за арендата в земеделието, изм. и доп., ДВ, бр. 55 от 3.07.2018 г.

Иванов, Б., „Конвенгиране на Българското земеделие в селското стопанство на ЕС“, сп. Наука, кн.5/2020, том XXX, издание на Съюза на учените в България, София, 2020 г.

Наредба № 32 от 12 септември 2008 г. за условията и реда за предоставяне на безвъзмездна финансова помощ по мярка „Насърчаване на туристическите дейности“ от Програмата за развитието на селските райони, за периода 2007 – 2013 г.

Национален план за действие за развитие на биологичното производство, 2019 г.

Николова, Г. „Българското селско стопанство и неговите Европейски измерения“

Приложение, „Социално – икономическо развитие на България 2007-2017 г.“, Определяна на националните приоритети за периода 2021 г – 2027 г., 2018 г.

Регламент (ЕО) №834/2007 на Съвета от 28 юни 2007 година относно биологичното производство и етикетирането на биологични продукти и за отмяна на Регламент (ЕИО) №2092/9

[https:// ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/bg/ip_22_1963](https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/bg/ip_22_1963), 23.03.2022 г,
Брюксел - официален уеб сайт на Европейския съюз.

Ефектът на икономиката криза и неизвестност върху сектора на висше образование. Предизвикателства и възможности.

д-р Даниела Барякова-Караангова
Хоноруван преподавател във ВУЗФ
d.karaangova@vuzf.bg

РЕЗЮМЕ

Настоящият доклад предлага анализ на тенденциите и показателите описващи икономическата ситуация в България, за бъде предвиден начинът, по който тя ще се отрази на висшите училища в страната. За целта това изследване анализира официални данни на ЕК И НСИ. Резултатите показват, че в следващите години университетите ще срещат множество затруднения, свързани с посрещането на основните си нужди и привличане на студенти. Поради тази причина онлайн формата на обучение е разпозната като форма на кризисен мениджмънт минимизираща ефекта от разгъващата се криза.

Ключови думи: висше образование, икономическа криза, икономическа несигурност, дигитално обучение, кризисен мениджмънт.

УВОД

Пандемията Covid-19 несъмнено беше отключващ фактор за настъпване на значими промени в световната икономика и в социалните и обществени динамики⁸¹. Несъмнено почти всички индустрии и сфери на икономиката бяха засегнати, като преобладаващ беше броят на онези, които бяха негативно повлияни от новите реалности. В много страни по света бързото разпространение на вируса беше причината правителствата да въведат

⁸¹ Cicha, K., Rizun, M., Rutecka, P., & Strzelecki, A. (2021). COVID-19 and higher education: First-year students' expectations toward distance learning. *Sustainability*, 13(4), 1889.

публични политики, изискващи висшите учебни заведения да преустановят присъствената си дейности и да оперират само във виртуална среда⁸². В действителност много видове бизнеси и организации бяха принудени да се адаптират към новите условия, които включваха затваряния, неизвестност, противоепидемични мерки като дистанция и дезинфекция, ограничения в използването на капацитета на залите и др. Секторът на висшето образование не прави изключение по отношение на това как бива засегнат от нарастващите икономически кризи в следствие, както на пандемията от Ковид-19, така и на войната в Украйна. Всъщност, ако ефектът на пандемията върху сектора на висшето образование поне в първоначалния си етап е предимно социален, то към днешна дата той е почти изцяло икономически. Въпреки че в известен смисъл висшите училища отдавна функционират като бизнес организации,⁸³ по начало те се характеризират с високо ниво на консерватизъм и традиционализъм, което им е помогнало да се съхранят през вековете.⁸⁴

В условията на нарастваща икономическа и социална динамика и неизвестност в непозната досега степен, висшите училища са сред най-уязвимите организации, тъй като тяхната природа е по-скоро устойчива от колкото гъвкава и адаптираща се. Този доклад анализира икономическите заплахи и ефект върху висшите училища. Също така и предлага препоръки оцеляване и намаляване на това негативно влияние в предстоящите предизвикателни времена. Настоящият доклад си поставя за цел да анализира очертаващите се икономически тенденции, които биха засегнали висшите училища в България, както пряко, така и косвено. За да може да оценим потенциалния ефект на пандемията от Ковид-19 и на войната между Украйна и Русия върху сектора на висшето образование, е необходимо да проследим и анализираме по какъв начин е засегната световната и българската икономика. Това е така поради факта, че висшите училища, които както вече споменахме оперират като бизнес организации, са пряко зависими от икономическото състояние на страната и покупателната сила на гражданите ѝ. Това е особено вярно в случая

⁸² Bania, J., & Banerjee, I. (2020). Impact of Covid-19 pandemic on higher education: A critical review. *Higher Education after the COVID-19 crisis*, 1-12.

⁸³ Altbach, P. G., & Knight, J. (2007). The internationalization of higher education: Motivations and realities. *Journal of studies in international education*, 11(3-4), 290-305.

⁸⁴ Senge, P. M., Cambron-McCabe, N., Lucas, T., Smith, B., & Dutton, J. (2012). *Schools that learn (updated and revised): A fifth discipline fieldbook for educators, parents, and everyone who cares about education*. Currency.

на България, при който повечето висши училища са предимно ориентирани към вътрешния си пазар. В страните с добре развито международно обучение като САЩ, Великобритания, Германия, Сингапур и др., глобалната икономическа картина е по-определяща. Поради тази причина, конкретните научни задачи на този академичен труд се свеждат до:

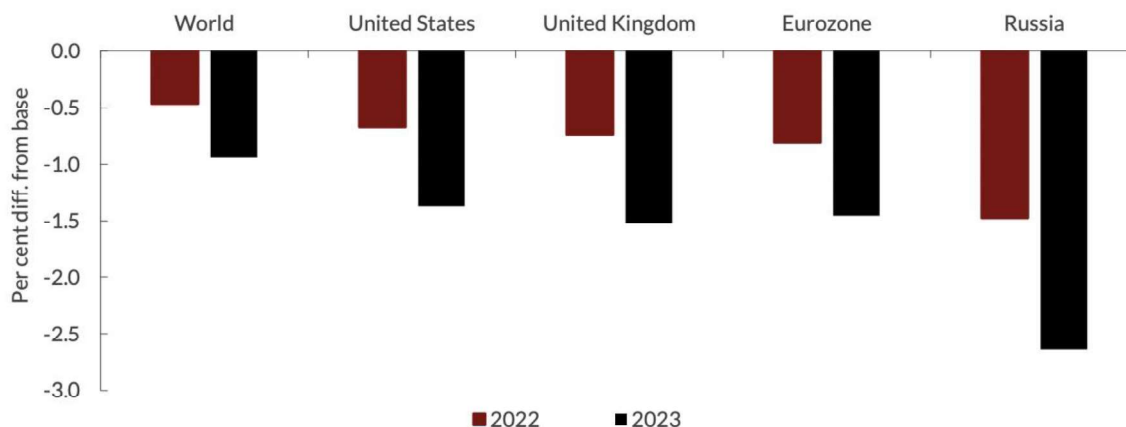
1. Първо. Извеждане на характеристиките на пандемията и войната в Украйна, които оказват влияние върху Световната и българската икономика.
2. Второ. Анализ на потенциалният им ефект върху висшите училища в България.
3. Трето. Предлагане на препоръки за преодоляване и омекотяване на този ефект и влияние.

РЕЗУЛТАТИ

Ефектът на Ковид-19 и войната в Украйна върху европейската и българската икономика.

Предвид естеството на болестта, която се характеризира с бързо разпространение на зараза и чието ограничение включва политически и административни действия, насочени в посока налагане на социална дистанция, самоизолация в домашни условия, затваряне на институции и обществени обекти, ограничения в мобилността на индивидите, а в най-екстремните случаи дори и затваряне на цели държави. Най-лошото от всичко е това, че липсва, каквато и да е яснота относно продължителността на пандемията, което заплашва световната и националните икономики предизвиквайки страх от дълбока и продължителна глобална рецесия⁸⁵. От своя страна пък ефектът от войната в Украйна се изразява с драматично покачване на инфлацията, със забавянето или пълното преустановяване на доставки на стоки и суровини от жизнена необходимост предимно в енергийния сектор.

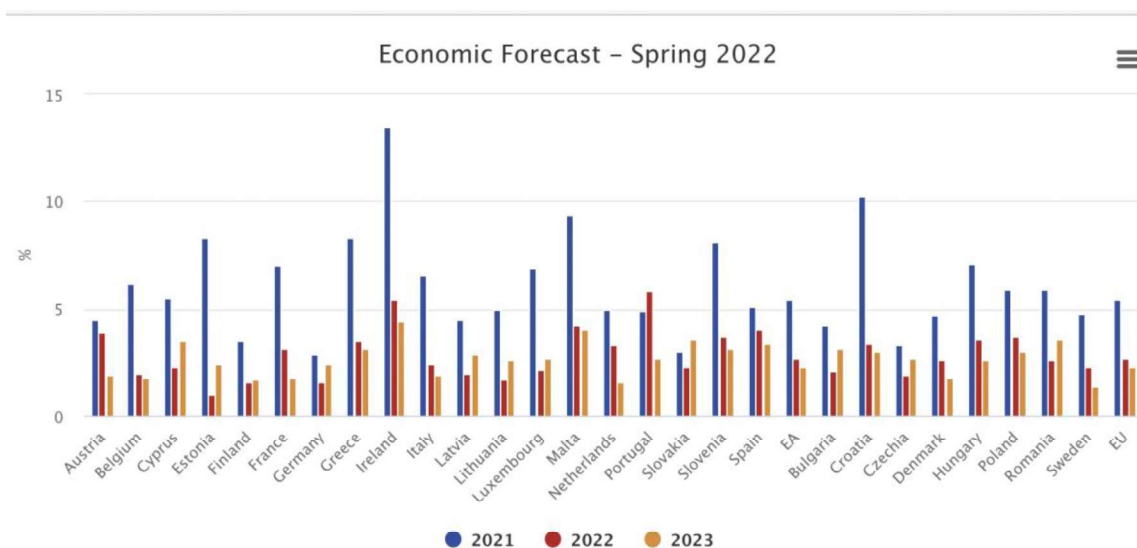
⁸⁵ Dev, S. M., & Sengupta, R. (2020). Impact of Covid-19 on the Indian Economy: An Interim Assessment. *Indira Gandhi Institute of Development Research*.



Фигура 1. Цената на конфликта за световната икономика, измерена в БВП. Източник: Liadze, I., Macchiarelli, C., Mortimer-Lee, P., & Juanino, P. S. (2022, стр.1)⁸⁶.

Фигурата отгоре изобразява спада на БВП в следствие на войната между Русия и Украйна за годините 2022 и 2023. Информацията е организирана в пет категории: световна икономика, САЩ, Великобритания, Еврозона и Русия. Данните са изготвени Liadze et al., (2022) на база на иконометричния модел NiGEM. Както може да забележим от фигурата горе, намаляването на БВП се очаква да бъде двойно през 2023г. спрямо това през 2022г. като най-песимистични са икономическите показатели на Русия. Спадът на БВП общо в света през 2023 се очаква да бъде 1.0, докато в Еврозоната 1.5.

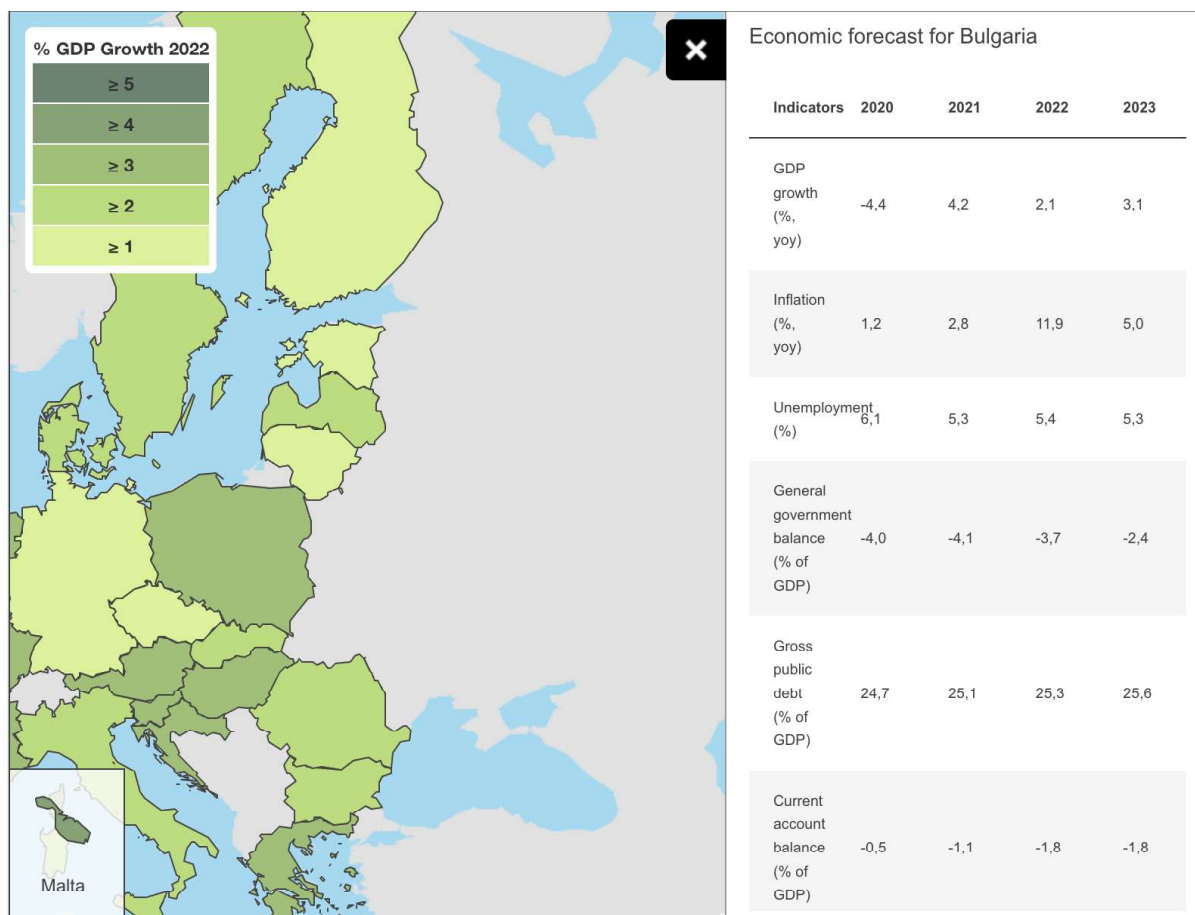
⁸⁶ Liadze, I., Macchiarelli, C., Mortimer-Lee, P., & Juanino, P. S. (2022). The economic costs of the Russia-Ukraine conflict. *NIESR Policy Paper*, 32.



Фигура 2. Икономическа прогноза за периода от 2021 до 2023. Източник: *European Commission*⁸⁷.

Фигурата горе представя данни за растежа на БВП в Еврозоната и ЕС за годините: 2021г., 2022г. и 2023г. На практика данните от 2021г. илюстрират краткосрочните икономически последици от пандемията от Ковид-19. Това, което може да се забележи от фигурата, е че в голям процент от случаите разликата в растежа на БВП между 2021г. и 2022г. е драматична. Това ни кара да смятаме, че икономическите последици от военният конфликт в Украйна е по-силно влияещ върху икономическото развитие и растеж. В страни като Белгия, Естония, Франция, Гърция, Малта, Словения и Хърватска и Унгария, тази разлика е по-видима. В страните като България, тази разлика не е чак толкова съществена, тъй като икономическото представяне на страната през 2021г. не е така позитивно в сравнение с това на горе изброените страни. Положителни тенденции, представени във фигурата отгоре са свързани с по-оптимистичните данни предвидени за 2023г. спрямо 2022г.

⁸⁷ European commission, https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/economic-performance-and-forecasts/economic-forecasts/spring-2022-economic-forecast_en.



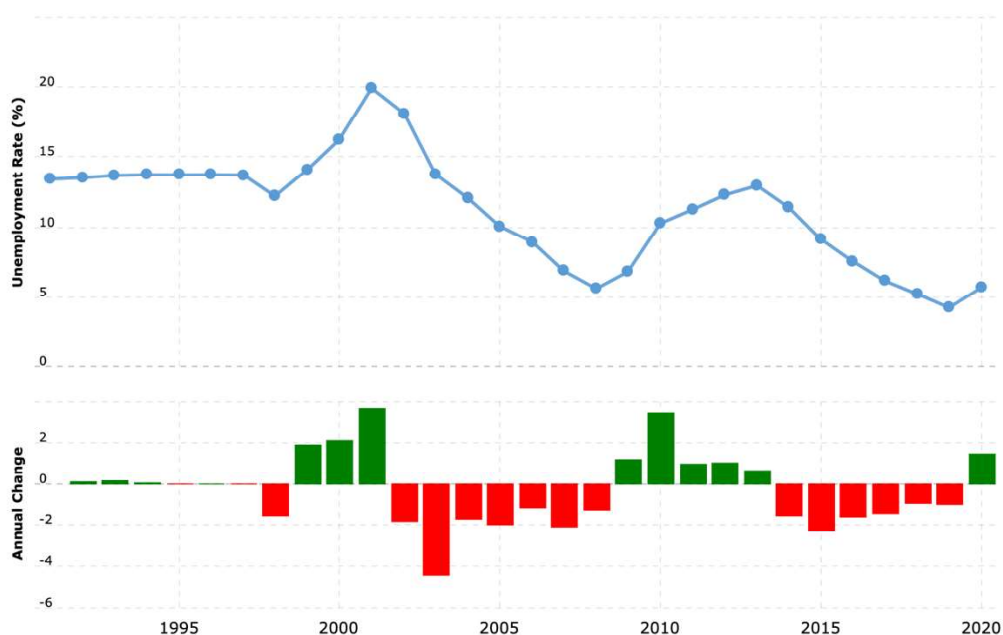
Фигура 3. Икономическа прогноза за България за годините 2020г., 2021г., 2022г. и 2023г..

Източник: European Commission⁸⁸.

Фигура 3 представя реални и прогнозни данни за икономическата ситуация в България за годините 2020, 2021, 2022 и 2023. Данните са организирани в общо шест категории: икономически растеж (измерен като % от БВП), ниво на инфлация, безработица, държавен баланс (измерен като % от БВП), брутен държавен дълг (измерен като % от БВП) и текущ счетоводен баланс (измерен като % от БВП). По отношение на икономическия растеж, неговите стойности са отрицателни през 2020г. в следствие на здравната криза около пандемията от Covid-19. През 2022г. растежът също значително е намалял спрямо предходната година, но все пак е в доста по-добри стойности в сравнение с 2020г. По-

⁸⁸ European commission, https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/economic-performance-and-forecasts/economic-forecasts/spring-2022-economic-forecast_en.

тревожни са обаче данните за размера на инфлацията. Европейската комисия ги изчислява в размер на 11,9%, което е с почти 4 пъти повече в сравнение с предходната 2021г. и с близо 6 пъти повече в сравнение с 2020г., когато бяха наложени най-много ограничения, засягащи икономиката на страната. Рекордно високите нива на инфлация се дължат по-скоро на военния конфликт в Украйна, отколкото на пандемията. Това е особено вярно в случая на Европа и България, чиито икономики са силно зависими енергийно от Русия. На практика преустановяването на енергийни връзки с Русия и несигурността от пандемията, свързана с производството и доставките на продукти, са основната причина за скока в цените на енергийните стоки.⁸⁹ В действителност анализите на Европейската комисия сочат, че основният удар за световната икономика и икономиките на ЕС идва именно от цените на енергийните стоки, въпреки че вече са били покачени значително и преди войната. Ефектът на войната в Украйна е в това да подсили икономическите последици и волатилността на цените на енергийните и други основни стоки като храни и суровини. Това без съмнение рефлектира и в намаляване на покупателната способност на домакинствата.



⁸⁹ European commission, https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/economic-performance-and-forecasts/economic-forecasts/spring-2022-economic-forecast_en, accessed 19 May 2022.

Фигура 4. Процент на безработица в България за периода 1990г.-2022г. Източник: *Macrotrends*.⁹⁰

Фигурата отгоре илюстрира стойностите на безработица в България за периода 1990г. – 2022г. Както се вижда от фигурата горе процентът на безработица е бил с най-ниска стойност през 2019г. с тенденция за покачване през 2020г. поради пандемията от Covid-19.

| | Last | Previous | | |
|--------------------------------------|-------|----------|---------|--------|
| Inflation Rate | 14.4 | 12.4 | percent | Apr/22 |
| Inflation Rate Mom | 2.5 | 2.2 | percent | Apr/22 |
| Consumer Price Index CPI | 8332 | 8131 | points | Apr/22 |
| Harmonised Consumer Prices | 119 | 116 | points | Mar/22 |
| Core Consumer Prices | 107 | 106 | points | Dec/21 |
| Core Inflation Rate | 5.3 | 4.1 | percent | Mar/22 |
| Producer Prices | 156 | 149 | points | Mar/22 |
| Export Prices | 126 | 119 | points | Dec/21 |
| Import Prices | 122 | 115 | points | Dec/21 |
| Harmonised Inflation Rate MoM | 2.1 | 1.2 | percent | Mar/22 |
| Harmonised Inflation Rate YoY | 10.5 | 8.4 | percent | Mar/22 |
| Producer Price Inflation MoM | 4.3 | 1 | percent | Mar/22 |
| CPI Housing Utilities | 18648 | 18331 | points | Apr/22 |
| CPI Transportation | 9968 | 9626 | points | Apr/22 |
| Food Inflation | 21.3 | 17.4 | percent | Apr/22 |
| Producer Prices Change | 36.1 | 32.3 | percent | Mar/22 |

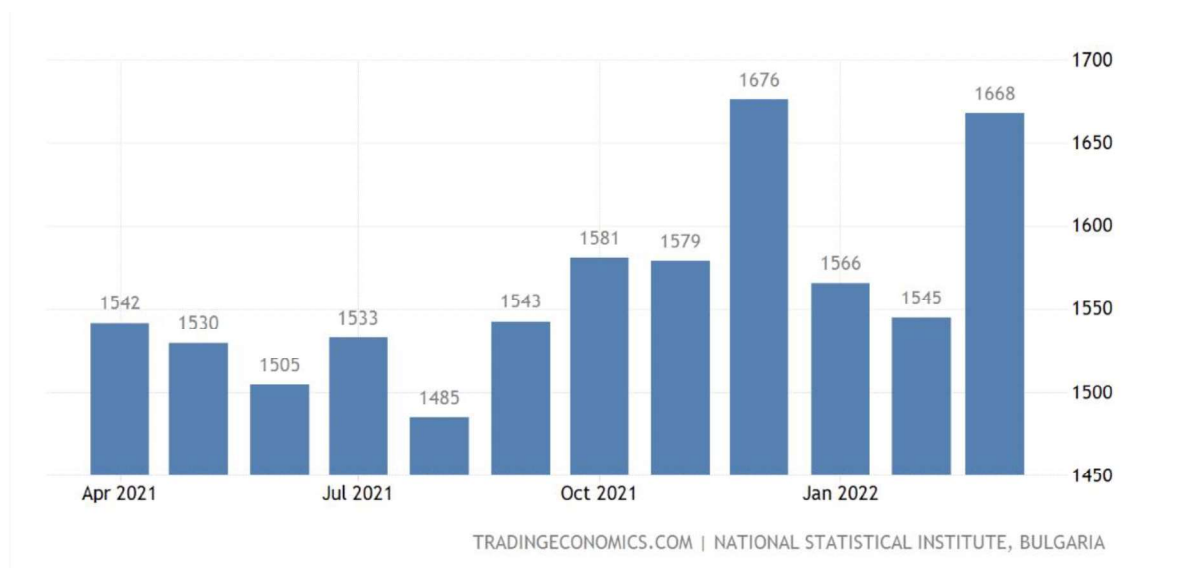
Таблица 1. Икономически индикатори за България за Април 2022. Източник: *Trading economics*.⁹¹

На таблицата отгоре се виждат повишаване на ключови ценови стойности като процент на инфлация, разходи по внос и износ, производствени разходи, транспортни разходи, инфлация в цените на храната и др. Като ги анализираме спрямо размера на средната заплата, която за месец Март е отчетена към 1668лв. спрямо инфлация между 12 -

⁹⁰ <https://www.macrotrends.net/countries/BGR/bulgaria/unemployment-rate>, accessed 19 May 2022.

⁹¹ <https://tradingeconomics.com/bulgaria/indicators>, accessed 19 May 2022.

14%, като при горивата тя е над 43%. Нещо повече, в действителност като прибавим инфлацията от тази година към миналогодишната, ще видим, че в действителност тя е над 20%. Това означава, че въпреки оптимистичните прогнози на Европейската комисия, най-вероятно инфлацията в храните и в ключовите суровини и услуги ще продължи да расте. Минималната работна заплата също расте, но на практика тя е изядена от инфлацията.



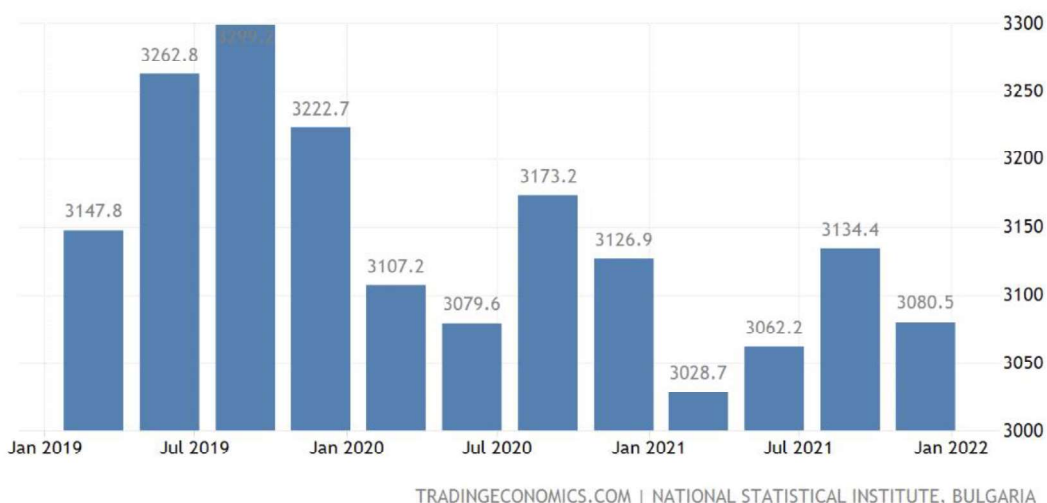
| Related | Last | Previous | Unit | Reference |
|--------------------------------|----------|----------|-----------|-----------|
| Employed Persons | 3080.50 | 3134.40 | Thousand | Dec 2021 |
| Job Vacancies | 17091.00 | 18257.00 | | Dec 2021 |
| Wages | 1668.00 | 1545.00 | BGN/Month | Mar 2022 |
| Population | 6.95 | 7.00 | Million | Dec 2020 |
| Wages In Manufacturing | 1443.00 | 1319.00 | BGN/Month | Mar 2022 |
| Labor Force Participation Rate | 55.10 | 55.90 | percent | Dec 2021 |
| Employment Rate | 52.60 | 53.40 | percent | Dec 2021 |

Фигура 5. Средна работна заплата в България за периода от Април 2021г. до Април 2022г.. Източник: *Macrotrends*.⁹²

⁹² <https://www.macrotrends.net/countries/BGR/bulgaria/unemployment-rate>, accessed 19 May 2022.

Ефектът на икономическата криза върху висшите училища в България.

Като към горе посочените данни прибавим и трудовата заетост към 2022г. по данни на националния статистически институт са значително по-ниски от тези от предходните години (виж фигура 6). Икономическата картина в страната не е оптимистична, което би имало тежък негативен ефект върху висшето образование в България. Това е така поради факта, че разходите на университетите (частни и държавни) растат ежедневно поради вече изложените икономически данни. Същевременно растат разходите по издръжката на студентите и се увеличава тенденцията за намаляване на покупателната способност на домакинствата.



Фигура 6. Брой на заетите лица в България в периода от Януари 2019г. до Януари 2022г. Източник: Национален Статистически Институт, България.

В разгъващата се икономическа криза достъпът до висше образование ще се превърне в лукс за много български семейства, чиито разходи по издръжката на студенти, учещи в други населени места, ще бъдат непосилни. Това пък от своя страна ще се отрази изключително негативно на висшите училища в България и особено на частните такива, които не биват подпомагани от държавата. Важният въпрос обаче е по какъв начин висшите училища ще се справят със задаващите се предизвикателства. Пандемията от Covid-19 създаде огромни затруднения за висшите училища по целия свят, които трябваше да въведат

и адаптират към нови форми на обучение и работна дейност.⁹³ Това обаче позволи на мнозинството от тях да изградят дигитална инфраструктура и да разширят уменията, както сред академичния състав, така и сред администрацията. Това е така поради факта, че формата на онлайн обучение изисква преподаване в реално време чрез съответните дигитални инструменти като Google Meet, Zoom, Microsoft Teams, Moodle⁹⁴ и др. Преминването от присъствена форма към онлайн обучение беше еднакво предизвикателство както за преподаватели, така и за студенти. За преподавателите се изискваше компетентност за създаване и провеждане на онлайн курсове и изпити, докато от студентите се изискваше да променят навиците си за учене и ефективно да използват онлайн платформите и инструментите.⁹⁵ Обзорът на релевантна литература показва, че резултатите от тези нови форми на обучение са спорни.⁹⁶ Най-общо това се дължи на няколко причини. Първо. Липсата на опит и рутина в управлението на учебния процес в дигитална среда. Второ. Липсата на социален контакт и взаимодействие. Трето. Липса на достатъчен контрол, което има негативно влияние върху качеството на обучение.⁹⁷ В ситуацията на задълбочаваща се тежка финансова криза обаче онлайн формата на обучението се явява форма на кризисен мениджмънт, познат още като управление на кризи.⁹⁸ Управлението на кризи се разглежда като стратегия за спешно реагиране в кризисни ситуации, които могат да възникнат във всякакви институции, организации и дори държави. Кризите могат да бъдат от всякакво естество и да се случат навсякъде и по всяко време. Обзорът и анализът на икономическите реални и прогнозни показатели подсказва, че

⁹³ Elfirdoussi, S., Lachgar, M., Kabaili, H., Rochdi, A., Goujdami, D., & El Firdoussi, L. (2020). Assessing distance learning in higher education during the COVID-19 pandemic. *Education Research International*, 2020.

⁹⁴ Cicha, K., Rizun, M., Rutecka, P., & Strzelecki, A. (2021). COVID-19 and higher education: First-year students' expectations toward distance learning. *Sustainability*, 13(4), 1889.

⁹⁵ Hamid, R., SENTRYO, I., & Hasan, S. (2020). Online learning and its problems in the Covid-19 emergency period. *Jurnal Prima Edukasia*, 8(1), 86-95.

⁹⁶ García-Morales, V. J., Garrido-Moreno, A., & Martín-Rojas, R. (2021). The transformation of higher education after the COVID disruption: Emerging challenges in an online learning scenario. *Frontiers in Psychology*, 12, 196.

⁹⁷ García-Morales, V. J., Garrido-Moreno, A., & Martín-Rojas, R. (2021). The transformation of higher education after the COVID disruption: Emerging challenges in an online learning scenario. *Frontiers in Psychology*, 12, 196.

⁹⁸ Hidayat, D. A. S. R. U. N., Anisti, P., & Wibawa, D. (2020). Crisis management and communication experience in education during the covid-19 pandemic in indonesia. *Jurnal Komunikasi: Malaysian Journal of Communication*, 36(3), 67-82.

независимо от множеството слабости на онлайн формата на обучение - тя ще бъде единственият начин, по който висшите училища ще могат да оцелеят поради няколко причини:

1. Университетите ще намалят разходите по поддръжка и режимните си разходи.
2. Разходите по издръжката на студентите също ще намалят драстично, като главно ще останат разходите за учебници и учебни материали.
3. По този начин броят на студентите ще бъде запазен до голяма степен.
4. Възможност за привличане на повече чуждестранни и български студенти, които в друга икономическа ситуация биха избрали чуждестранни университети.

Заклучение

Времената, в които се намираме изискват от индивидите, организациите и дори държавите да оцелеят и адаптират към новите реалности, чиито продължителност трудно може да бъде предвидена. Разгледаните икономически данни на Европейската комисия и Националния статистически институт показват, че секторът на висше образование подобно на много други сектори ще бъде силно засегнат от икономическата и финансова ситуация в страната и Европа. Това ще се случи по две направления. На първо място поради повишаващите се разходи по заплати и поддръжка на материалната база на висшите училища. На второ място поради намалената покупателна способност на домакинствата в България, за голяма част от които висшето образование ще се превърне в лукс в следващите няколко години. Този доклад разпознава онлайн формата на обучение като единствената възможност, която до голяма степен ще намали ефекта от гореизброените предизвикателства. Литературният обзор показва множество проблеми и слабости на тази форма на обучение спрямо присъствената такава, но в случая прилагането ѝ се разглежда като форма на кризисен мениджмънт, както за оцеляване в задаващите се икономически реалности, така и като възможност за привличане на повече родни и чуждестранни студенти.

Исползвана литература

Altbach, P. G., & Knight, J. (2007). The internationalization of higher education: Motivations and realities. *Journal of studies in international education*, 11(3-4), 290-305.

Bania, J., & Banerjee, I. (2020). Impact of Covid-19 pandemic on higher education: A critical review. *Higher Education after the COVID-19 crisis*, 1-12.

Cicha, K., Rizun, M., Rutecka, P., & Strzelecki, A. (2021). COVID-19 and higher education: First-year students' expectations toward distance learning. *Sustainability*, 13(4), 1889.

Dev, S. M., & Sengupta, R. (2020). Impact of Covid-19 on the Indian Economy: An Interim Assessment. *Indira Gandhi Institute of Development Research*.

Elfirdoussi, S., Lachgar, M., Kabaili, H., Rochdi, A., Goujdami, D., & El Firdoussi, L. (2020). Assessing distance learning in higher education during the COVID-19 pandemic. *Education Research International*, 2020.

European commission, https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/economic-performance-and-forecasts/economic-forecasts/spring-2022-economic-forecast_en.

García-Morales, V. J., Garrido-Moreno, A., & Martín-Rojas, R. (2021). The transformation of higher education after the COVID disruption: Emerging challenges in an online learning scenario. *Frontiers in Psychology*, 12, 196.

Hamid, R., SENTRYO, I., & Hasan, S. (2020). Online learning and its problems in the Covid-19 emergency period. *Jurnal Prima Edukasia*, 8(1), 86-95.

Hidayat, D. A. S. R. U. N., Anisti, P., & Wibawa, D. (2020). Crisis management and communication experience in education during the covid-19 pandemic in indonesia. *Jurnal Komunikasi: Malaysian Journal of Communication*, 36(3), 67-82.

<https://tradingeconomics.com/bulgaria/indicators>, accessed 19 May 2022.

<https://www.macrotrends.net/countries/BGR/bulgaria/unemployment-rate>, accessed 19 May 2022.

Liadze, I., Macchiarelli, C., Mortimer-Lee, P., & Juanino, P. S. (2022). The economic costs of the Russia-Ukraine conflict. *NIESR Policy Paper*, 32.

Senge, P. M., Cambron-McCabe, N., Lucas, T., Smith, B., & Dutton, J. (2012). *Schools that learn (updated and revised): A fifth discipline fieldbook for educators, parents, and everyone who cares about education*. Currency

THE GREEN DEAL - THE EU ANSWER TO THE FEAR OF CLIMATE CHANGE AND POLLUTION

Panagiotis Mavridis

PhD Candidate

VUZF University-Sofia

Abstract

On 11.12.2019 in Brussels the European Commission announced “The European Green Deal”. The Deal resets the Commission’s commitment to tackle climate and environmental-related challenges by setting a target to “transform the EU into a fair and prosperous society, with a modern, resource-efficient and competitive economy where there are no net emissions of greenhouse gases in 2050 and where economic growth is decoupled from resource use” as it was stated in the official communication. But what does the Deal entail? The current paper presents an overview of its principles and lines of action.

Key words: climate change, circular economic model, clean energy, sustainable industry, sustainable transportation

JEL Codes: Q50, Q54, Q58

Introduction

The President of the European Commission, Ursula **Von der Leyen**, said: *“People are at the core of the European Green Deal, our vision to make Europe climate-neutral by 2050. The transformation ahead of us is unprecedented. And it will only work if it is just - and if it works for all. We will support our people and our regions that need to make bigger efforts in this transformation, to make sure that we leave no one behind. The Green Deal comes with important*

investment needs, which we will turn into investment opportunities. The plan that we present today, to mobilise at least €1 trillion, will show the direction and unleash a green investment wave.”

This statement is summarizing a vast number of actions and initiatives in almost every sector of the European economy that each actor should take, starting from the individuals and our personal behavior, moving to small, medium and large corporations and of course to all the member states and all their governing bodies and authorities.

The EU Green Deal: rationale and main policy areas

In 2020 the European Union officially sealed its decisiveness to move collectively towards a zero-emissions economy by 2050 by agreeing on the so called Green Deal. This was the apex of years of efforts at country level undertaken by several EU member states to counteract the phenomena that have been becoming increasingly evident - climate change and pollution along with the deepening need for imports of key raw materials.

The EU is facing the consequences from year-long polluting activities in the area of production and transportation, and they are expected to have a severe fallout. The following key data shed light on the Union's climate-related issues, according to information revealed by the European Environment Agency:

- Carbon dioxide levels are forecast to double by 2030, with Europe's summer temperatures expected to rise by 2-3 °C. Europe is responsible for about a third of the world's ozone-depleting gas emissions.
- Over half of Europe's surface area covered by ecosystems is threatened by management issues and stressors.
- On average, 700,000 hectares of woodland are burned each year in the European Union due to fires "frequently induced by socioeconomic causes," resulting in forest degradation.⁹⁹

The Green Deal envisages the most sizable transformation ever in history to take place in Europe's economy so that the most immediate challenges ahead of societies today - pollution and resource scarcity - be met.

⁹⁹ "Problems". *European Environment Agency*. European Environment Agency. 20 April 2016.

To that end, the Deal's primary goal is to transform the European Union into the world's first "climate-neutral bloc" by 2050. Its objectives span a variety of industries, including building, biodiversity, energy, transportation, and food.¹⁰⁰ The versatile aspects of the Green Deal are presented in Fig. 1 below.



Fig. 1 The EU Green Deal in a Nutshell.

Source: <https://euinasean.eu/eu-green-deal/>

¹⁰⁰ "Financing the green transition: The European Green Deal Investment Plan and Just Transition Mechanism". *European Commission*.

There are **seven large policy areas** that the EU has identified for the achievement of the Green Deal:¹⁰¹

- Transformation of the economic model into a circular one, which is considered sustainable in the long run
 - Sustainable transport
 - Sustainable industry
 - Clean energy
 - Renovation of buildings for greener lifestyles
 - Working with nature to protect the planet and human health
 - Boosting climate action.

Reshaping the economic model from linear to circular

The circular economy concept envisages that all materials are reused and waste is minimizing in opposition to the existing linear one whereby goods are disposed of on landfills after being used thus losing the materials that compose them and building waste that pollutes the environment.

In the course of the years, circular economy action plans (CEAPs – I and II as of 2015 and of 2020 respectively) have been adopted by the European Commission in March 2020. The European Green Deal is practically based on them. With a shift to a circular economy, the EU hopes to lessen the strain on its limited natural resources while also spurring long-term economic growth and employment opportunities. The EU's 2050 climate neutrality goal and the halting of biodiversity loss are both predicated on it.

International competitiveness, economic growth, and job creation are all goals of the Plan. The CEAP II builds on the circular economy work that has been done since 2015 and focuses on resource-intensive industries that have a lot of circularity potential. Key product value chains, such as electronics, ICT, batteries, and automobiles, are targeted in the plan, which aims to maintain resources in economic cycles for as long as possible.

¹⁰¹ https://ec.europa.eu/info/strategy/priorities-2019-2024/european-green-deal/delivering-european-green-deal_en#working-with-nature-to-protect-our-planet-and-health

Sustainability in transportation

Another objective of the Green Deal is to reduce emissions from transportation. A comprehensive strategy focusing on "Sustainable and Smart mobility" is being developed.¹⁰² This will result in greater use of sustainable and alternative fuels in road, sea, and air transport¹⁰³ and will lead to the establishment of emission limits for combustion-engine vehicles.¹⁰⁴ Additionally, the strategy attempts to make sustainable alternatives accessible to businesses and the general public. As a solution, intelligent traffic management systems and software are being created. The modes of freight delivery are intended to be adjusted, with land or water transport being preferred.¹⁰⁵

Changes to public transportation are meant to alleviate congestion and pollution. Thus the installation of charging stations for electric vehicles aims to increase the adoption of zero-emission automobiles.¹⁰⁶ In the area of air transportation, the "Single European Sky" initiative focuses on air traffic management to improve flight safety, efficiency, and environmental stewardship.¹⁰⁷

As far as land transport is concerned, the European Commission recommends more aggressive targets for a new car and van CO₂ emissions reductions:¹⁰⁸

- By 2030, automobile emissions to be cut by 55%
- By 2030, van emissions must be reduced by 50%
- By 2035, new automobiles to emit no pollutants.

Additionally, the Commission works to expand the market for zero- and low-emission vehicles. It aims to ensure that citizens have access to the infrastructure necessary to charge these cars for both short and long travels.

¹⁰² "Carbon Border Adjustment Mechanism". *European Parliament*

¹⁰³ "Legislative train schedule". *European Parliament.*

¹⁰⁴ "The essentials of the "Green Deal" of the European Commission". *Green Facts.* Green Facts. 7 January 2020.

¹⁰⁵ "Sustainable mobility". *European Commission.* European Commission. 11 December 2019.

¹⁰⁶ . "Sustainable mobility". *European Commission.* European Commission. 11 December 2019.

¹⁰⁷ "Single European Sky". *European Commission.* European Commission. 21 May 2020.

¹⁰⁸ See: https://ec.europa.eu/info/strategy/priorities-2019-2024/european-green-deal/delivering-european-green-deal_en#transforming-our-economy-and-societies

Also, beginning in 2026, road transport will be covered by carbon trading, which will place a price on pollution, encourage the use of cleaner fuels, and reinvest in clean technology.

Apart from that, the Commission proposes carbon pricing for the aviation sector, which has benefited from an exemption up to this point. It also proposes to encourage sustainable aviation fuels by requiring planes to use sustainable blended fuels for all flights departing from EU airports.

To guarantee that the marine sector contributes fairly to the endeavor to decarbonize the EU economy, the Commission proposes that carbon pricing be extended to this sector as well. The Commission plans establishing targets for key ports to provide onshore power to vessels, therefore lowering the use of harmful fuels that also degrade local air quality.

Sustainable industry

Another area where the EU climate goals can be met is through the implementation of a circular economy industrial policy. The EU unveiled their Industrial Strategy in March 2020, with the stated goal of "empowering citizens, revitalizing regions, and possessing the finest technology."¹⁰⁹ This policy area's focal areas include advancing industries' modern characteristics and promoting the discovery and establishment of "climate neutral" circular economy-friendly goods markets. To this end, "decarbonization and modernization of energy-intensive industries such as steel and cement" are required.¹¹⁰

A "Sustainable goods" policy is also expected to be implemented, to set the stage for the reduction of material waste. This attempts to ensure that items are reused and that the recycling system are strengthened.¹¹¹

¹⁰⁹ "Industrial Policy". *European Commission*. European Commission. 2020.

¹¹⁰ "Sustainable Industry". *European Commission*. European Commission. 11 December 2019.

¹¹¹ Simon, Frédéric (12 December 2019). "The EU releases its Green Deal. Here are the key points". *Climate Home News*. See as well: "Textiles, construction, cars, batteries, electronics, and plastics" are among the materials targeted. See also: "The essentials of the 'Green Deal' of the European Commission". *Green Facts*. Green Facts. 7 January 2020.

Clean energy

As mentioned above, the primary objective of the Green Deal is to achieve climate neutrality by 2050.¹¹² To attain this goal, the EU needs to decarbonize its energy system, aiming for "net-zero greenhouse gas emissions by 2050".¹¹³ The applicable energy directive is designed to be reviewed and amended as necessary if issues develop. Numerous other enacted and current regulations will also be examined.¹¹⁴ Member states will revise their climate and national energy plans in 2023 to ensure they meet the EU 2030 climate goal.¹¹⁵ Among the fundamental principles on which the clean energy policy is based are the following: to "prioritize energy efficiency," to "build a power sector predominantly based on renewable resources," to ensure affordable energy supply in the EU", and to have a "completely integrated, interconnected, digitalized EU energy market." ¹¹⁶

The EU Strategy for Energy System Integration establishes a framework for energy transition, which includes initiatives to promote a more circular economy, increased direct electrification, and the development of clean fuels (including hydrogen).¹¹⁷ In continuation to this policy, the European Clean Hydrogen Alliance has been formed, as hydrogen plays a critical part in this seismic transition.¹¹⁸

¹¹² Haines, Andy; Scheelbeek, Pauline (2020). "European Green Deal: a major opportunity for health improvement" (PDF). *The Lancet*. **395** (10233): 1327–1329. doi:10.1016/S0140-6736(20)30109-4. PMID 32394894. S2CID 211091322.

¹¹³ Simon, Frédéric (12 December 2019). "The EU releases its Green Deal. Here are the key points". *Climate Home News*.

¹¹⁴ Simon, Frédéric (12 December 2019). "The EU releases its Green Deal. Here are the key points". *Climate Home News*.

¹¹⁵ "Clean Energy". *European Commission*. European Commission. 11 December 2020.

¹¹⁶ "Clean Energy". *European Commission*. European Commission. 11 December 2020.

¹¹⁷ "EU Strategy for Energy System Integration" (PDF).

¹¹⁸ Pollet, Mathieu (July 10, 2020). "Explainer: Why is the EU betting on hydrogen for a greener future?". *euronews*. See also: CORKE, Mai Ling (July 6, 2020). "European Clean Hydrogen Alliance". Internal Market, Industry, Entrepreneurship and SMEs - European Commission.

Renovation of buildings for greener lifestyles

Maintaining energy efficient, smart building stock is essential part of achieving the Green Deal's goals. For that end, along with private residences, public buildings must be upgraded to incorporate more renewable energy and to improve their energy efficiency.

In that direction, the EU Commission has proposed the following actions:

- The Member States must yearly renovate at least 3% of the total floor area of all public buildings and set a target of 49% renewable energy in buildings by 2030.
- Compel the Member States to raise renewable energy use in heating and cooling by +1.1 percentage points every year until 2030.¹¹⁹

The Commission will assist in mitigating expenses for those most affected by changes, ensuring a fair transition that leaves no one behind. It will offer EUR 72.2 billion in cash over seven years for building renovations, zero- and low-emission mobility, and even income support.

Boosting climate action

The physical effects of climate change are already having an effect on the EU economy and society, and further temperature rise is already in place. In reality, even the most hopeful transition scenario cannot overlook the hazards posed by the physical effects of climate change. As a result, scenario makers and methodology suppliers are increasingly focusing their efforts on combining transition and physical risk techniques in order to provide a holistic view of climate-related risk.

Integration of these two approaches is not straightforward because of the substantial dependence of physical and transition paths on location- and sector-specific characteristics. While physical risks are highly location-specific and reliant on real temperature change, adaptive capacity varies significantly between sectors. Transition risk is highly sector-specific and is associated with

¹¹⁹ See: https://ec.europa.eu/info/strategy/priorities-2019-2024/european-green-deal/delivering-european-green-deal_en#renovating-buildings-for-greener-lifestyles.

politically mandated mitigation measures.¹²⁰ That is why tackling those risks must be done holistically to avoid not capturing cross-sectoral main challenges.

Biodiversity

Biodiversity is a critical component of natural capital reserves and the products and services they create. Biodiversity provides a spectrum of ecosystem services that sustain all economic activity, and the current paradigm of economic development is causing it to diminish at an unprecedented rate. According to estimates, ecosystems around the world have shrunk by 47% in size and condition since pre-industrial times, costing the global economy \$479 billion annually just to maintain. With current estimates showing that more than half of global GDP is moderately or heavily dependent on ecosystem services, these decreases in biodiversity are a signal that action has to be made to increase the global economy's resilience to change.

The new EU 2030 Biodiversity Strategy is a long-term plan for environmental protection and ecosystem restoration that is comprehensive, systemic, and ambitious. New pledges, benchmarks, goals, and systems for governance are all included in the Strategy, which has the goal of restoring Europe's biodiversity by 2030. Its main aspects could be seen in a schematized view in the figure below.



Fig. 2. EU Biodiversity Strategy

Source: <https://www.switch-asia.eu/news/the-european-commission-adopts-eu-biodiversity-strategy-2030/>

¹²⁰ The Climate Risk Landscape A comprehensive overview of climate risk assessment methodologies, UNEP FI, 2020, p.12

From Farm to Fork

Climate change and environmental degradation are exacerbated by the way food systems operate at present. Greenhouse gas emissions, air, soil, and water pollution, and biodiversity loss are all worsened by the production, processing, retailing, packing, and transportation of food. On the other hand, people must be able to make informed decisions about the food they eat. Consumers' health and quality of life will improve as a result of the construction of an environment that makes it easier for them to pick healthy and sustainable diets based on sustainable food systems.¹²¹

The EU has placed its policies targeting climate neutrality in the areas of agriculture, fisheries, aquaculture, and the food value chain in a bundle called Farm to Fork Strategy in which it has laid down its new approach to achieving a climate-neutral Union by 2050 through the contribution of the efforts in these sectors. The main aspects of Farm to Fork are presented in the scheme below summarizing the expected outcome of this policy.

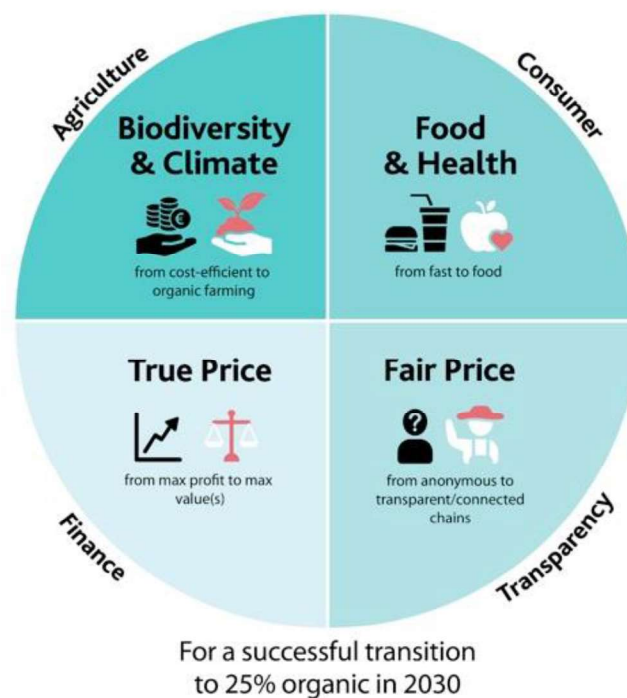


Fig. 3. Farm to Fork Main Aspects

Source: <https://opta.bio/2020/09/11/farm-to-fork-action-plan/>

¹²¹ See: <https://www.switchtogreen.eu/the-eu-green-deal-promoting-a-green-notable-circular-economy/>.

More specifically, the following objectives are envisaged in the strategy:

- By 2030, 25% of EU agriculture to be organic.
- Reduce pesticide use by half by 2030.
- Reduce fertilizer use by 20% by 2030.
- Reduce nutrient loss by at least 50%.
- Reduce the use of antimicrobials in agriculture and aquaculture by half by 2030.
- Create sustainable food labeling.
- Reduce food waste by 50% by 2030.
- Dedicate €10 billion to R&I about the issue.¹²²

These goals are very ambitious and require the deployment of large-scale efforts across all food-related industries. Many challenge their viability and forecast that amendments of the goals will have to take place in order to be achievable.

Conclusion

Considering the facts presented earlier we could draw the conclusion that, indeed, Europe is taking decisive action towards mitigating climate change and the risks that it entails.

EU attempts to

1. Hit the problem to its core in a multidimensional way (circular economic model, sustainable transport and industry, clean energy, buildings renovation, working with nature and boosting the climate action),
2. Hit the problem hard, by mobilizing a humongous amount of money (€1 trillion) and
3. Hit the problem fast setting a rather aggressive time plan for the completion of the transformation to a “net zero” emission economy by 2050.

This decisiveness is yet to prove its own sustainability given the challenges that appeared recently in the horizon with the Russian invasion in Ukraine and the global energy crisis

¹²² See: ["From Farm to Fork"](#). *European Commission website*. European Union. available under a Creative Commons Attribution 4.0 International License.

References

1. Beyond 'Business as Usual: Biodiversity Targets and Finance Managing biodiversity risks across business sectors, UNEP FI, 2020
2. Carbon Border Adjustment Mechanism". *European Parliament*
3. Carbon Border Adjustment Mechanism". *European Parliament*.
4. Clean Energy". *European Commission*. European Commission. 11 December 2020.
5. Communication from the Commission to the European Parliament, the European Council, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions" (Pdf)
6. EU Strategy for Energy System Integration" (PDF).
7. EUR-Lex - 52020DC0098 - EN - EUR-Lex". *eur-lex.europa.eu*.
8. EUR-Lex - 52020DC0098 - EN - EUR-Lex". *eur-lex.europa.eu*.
9. EUROPE'S BUILDINGS UNDER THE MICROSCOPE" (PDF).
10. European Green Deal Communication" (PDF). *www.euwid-recycling.com*.
11. European Investment Bank (2020-12-14). *The EIB Group Climate Bank Roadmap 2021-2025*. European Investment Bank. ISBN 978-92-861-4908-5
12. Financing the green transition: The European Green Deal Investment Plan and Just Transition Mechanism". *European Commission*.
13. From Farm to Fork". *European Commission website*. European Union. available under a Creative Commons Attribution 4.0 International License.
14. Haines, Andy; Scheelbeek, Pauline (2020). "European Green Deal: a major opportunity for health improvement" (PDF). *The Lancet*. 395 (10233): 1327–1329. doi:10.1016/S0140-6736(20)30109-4. PMID 32394894. S2CID 211091322.
15. https://ec.europa.eu/info/strategy/priorities-2019-2024/european-green-deal/delivering-european-green-deal_en#transforming-our-economy-and-societies
16. https://ec.europa.eu/info/strategy/priorities-2019-2024/european-green-deal/delivering-european-green-deal_en#renovating-buildings-for-greener-lifestyles.
17. Industrial Policy". *European Commission*. European Commission. 2020.
18. Legislative train schedule". *European Parliament*.
19. Pollet, Mathieu (July 10, 2020). "Explainer: Why is the EU betting on hydrogen for a greener future?". *euronews*. See also: CORKE, Mai Ling (July 6, 2020). "European Clean Hydrogen Alliance". Internal Market, Industry, Entrepreneurship and SMEs - European Commission.
20. Problems". *European Environment Agency*. European Environment Agency. 20 April 2016.
21. PwC & WWF 2020. Nature is too big to fail - Biodiversity: the next frontier in financial risk management. Available at: www.pwc.ch/wwf-report.
22. Simon, Frédéric (12 December 2019). "The EU releases its Green Deal. Here are the key points". *Climate Home News*. See as well: "Textiles, construction, cars, batteries, electronics, and plastics" are among the materials targeted. See also: "The essentials of the "Green Deal" of the European Commission". *Green Facts*. Green Facts. 7 January 2020.
23. Single European Sky". *European Commission*. European Commission. 21 May 2020.

24. Sustainable mobility". *European Commission*. European Commission. 11 December 2019.
25. The Climate Risk Landscape A comprehensive overview of climate risk assessment methodologies, UNEP FI, 2020, p.12
26. The essentials of the "Green Deal" of the European Commission. *Green Facts*. Green Facts. 7 January 2020.
27. UNEP FI 2019. Fiduciary Duty in the 21st Century: Final Report. Available at: <https://www.unepfi.org/wordpress/wp-content/uploads/2019/10/Fiduciary-duty-21st-century-final-report.pdf>.
28. UNFCCC website:<https://unfccc.int/process/bodies/supreme-bodies/conference-of-the-parties-cop>]
29. Valatsas, Dimitris (December 17, 2019). "Green Deal, Greener World". *Foreign Policy*. Retrieved 2019-12-29

ДА СЕ СТРАХУВАМЕ ЛИ ОТ РЕКЛАМАТА?

СИЛНАТА И СЛАБАТА ПАРАДИГМА ЗА ПОЗИЦИОНИРАНЕТО

докторант Калин Николов, УНСС
knn73@abv.bg

Резюме

От повече от един век в обществото, както и в научната литература, се изтъква хипотезата че рекламата може да накара хората да купуват неща, от които не се нуждаят. За да има такъв ефект, рекламата трябва да бъде със силно послание, което да се набие в съзнанието на потребителите, като при пазаруване марката излиза на първо място в това съзнание. В контекста на казаното, дискусията се отправя към парадигмите за силното и слабото въздействието на рекламата.

Ключови думи

Маркетинг, реклама, въздействие.

JEL кодове

M30; M37; Z33

ВЪВЕДЕНИЕ

Произходът на концепцията за позициониране е неясен. Предполага се, че тя може да е възникнала от рекламната индустрия в периода след Първата световна война, за да бъде кодифицирана и популяризирана през 50-те и 60-те години на XX век. От тогава досега, концепцията за позициониране става все по-въздействаща и продължава да се развива по начини, които гарантират, че тя ще остава актуална и подходяща за всеки бизнес.

Интересно е, че след почти един век дискусии по повод на позиционирането чрез реклама, а понякога и чрез връзки с обществеността или мърчандайзинг, се предполага че силата на въздействието е или много голяма, или много малка; казано по друг начин, или купувачите могат да бъдат управлявани в своя избор от страна на силните компании, или пък купувачите почти никак не се влияят от рекламата и позиционирането.

Коя е истината?

ЩО Е ПОЗИЦИОНИРАНЕ, ВСЕ ПАК?

Има няколко *основни идеи и концепции в позиционирането*, описани от Греъм Хули в най-известната маркетингова енциклопедия¹²³.

Първо, позиционирането се отнася по-скоро до дългосрочната стратегия, отколкото до краткосрочна тактика. Отнема време за създаване на позиция в съзнанието на потребителите и купувачите, следователно позиционирането не се извършва за краткосрочна рекламна кампания. Позициите предлагат устойчиви средства за диференциация и създаване на конкурентно предимство. Добре проектираните позиции са стабилни, защитени и пригодени за бъдещо развитие. Това предполага, че позицията може да се развива и променя по време на периоди на въвеждане, растеж на продажбите, зрялост и спад. По този начин се очертава пряка връзка между етапите на жизнения цикъл на продукта и рекламирането на всеки от тях, следователно е възможно и различно позициониране.

Второ, според Хули позиционирането се извършва в съзнанието на потребителите. Той твърди че позиционирането е това, което потребителят мисли за компанията, продукта или услугата, формирано от комбинации от реални характеристики (материални характеристики на даден продукт, неговата цена, канали за дистрибуция, вид и ниво на обслужване на даден продукт) и имидж (впечатление, направено от реклама, PR, стимули и т.н.). И въпреки че позиционирането достига до съзнанието на потребителя, активната страна на това достигане е именно производителят. Още тук ще отбележим че очевидно се смесват понятията позициониране и брендиране.

Трето, позиционирането се основава на предимствата. Силните позиции превръщат характеристиките на компанията или продукта (като например способността да се произвежда на ниска цена) в ползи за целевите потребители (като относително ниска цена). Ефективните позиции не само изразяват ясен образ, но също така предлагат на потребителите ясни причини (ползи) за закупуване на продукта на компанията.

Четвърто, поради факта, че позиционирането се основава на изгода и в резултат на факта, че различните клиенти често търсят различни ползи от покупка, използвайки по същество сходни продукти и услуги, позицията на отделен продукт спрямо един клиент

¹²³ *The IEBM Encyclopedia of Marketing (International Encyclopedia of Business and Management)*. 2000. by Michael J. Baker, Thomson Learning; 2nd edition (September 1, 2000), pp. 394-402.

може да се различава от този на същия продукт, но насочена към друг купувач. На сегментирания пазар е много важно да се разбере позицията, която дадена компания заема със съзнанието на потребителите от всички значими пазарни сегменти.

Пето, позиционирането е относително (сравнително) понятие. Продуктите и марките винаги заемат определени позиции спрямо конкурентните продукти и марки. Нивото на цените може да бъде високо или ниско по отношение на цените на конкурентите. По същия начин качеството и нивото на услугата се оценяват спрямо предлаганото от конкурентите. Разработени са алтернативни базови атрибути за позициониране на продукти и марки. Позиционирането може да се извърши въз основа на специални свойства на продукта (обучение в икономически университет), ползите от използването на тези свойства (престиж и високи доходи), специфичните обстоятелства при използването на продукта (широка или тясна специализация) и т.н.

Обобщено казано, работната дефиниция на позиционирането трябва да съдържа следните рамки: *позиционирането*, разгледано в най-широк съвременен маркетингов смисъл, се отнася както до представянето на определена стока (продукт, цена, дистрибуция и начин на представяне) пред определен пазар (реални и потенциални купувачи на стоката), така също и до мястото (позицията), което една марка заема в съзнанието на клиентите, а също и как тя се отличава с предимства от продуктите на конкурентите (включително със степента на осведоменост за марката). За да позиционират продукти или марки, компаниите могат да подчертаят отличителните черти на своята марка (какво представлява тя, какво предлага и как се потребява, и т.н.), или да се опитат да създадат подходящ имидж (евтин или първокласен, полезен или луксозен, ниско ниво или висок клас и др.) чрез маркетинговия микс. Целта е марката да постигне силна позиция спрямо конкурентите.

Позиционирането е една от най-мощните маркетингови идеи. Първоначално позиционирането се фокусира върху публичното представяне на качествата на продукта, но по-късно и досега идеята получава разширение. Един от пионерите в теорията на маркетинговото позициониране - Джек Траут придоби значителна популярност през 1971 г. със статията си „Позиционирането – играта, която играят хората на съвременния пазар – и аз също” в списание Industrial Marketing от 1971 г. Още от следващата година - 1972 г., идеята за позиционирането се развива чрез поредица от статии на Джек Траут и Ал Райс, озаглавени „Ерата на позиционирането“ за списание Advertising Age. През 1986 г. отново

Джек Траут заедно с Ал Райс провокират мисленето с книгата „Позиционирането – битка за вашето съзнание“¹²⁴. Още в предговора на тази забележителна монография класикът на маркетинга Филип Котлър пише: „Години наред всички ние в маркетинга учихме нашите ученици да изграждат маркетингов план около „четирите Р” - Продукт, Цена, Място и Промоция. Започнах да осъзнавам преди няколко години, че са необходими важни стъпки, предшестващи четирите Р. Всички добри маркетингови планове трябва да започват с R, Research – изследвания, проучвания, преди да може да се настрои някой от Р-тата. Изследванията разкриват, наред с други неща, че клиентите се различават значително в своите нужди, възприятия и предпочитания. Следователно клиентите трябва да бъдат класифицирани в S, сегменти. Повечето компании не могат да обслужват всички сегменти. Фирмата трябва да избере сегмента, който да обслужва на по-високо ниво. Това е Т, насочване. Сега има още една стъпка преди планирането на 4Р да може да се осъществи. Това е *Р, позициониране*. Това е революционната концепция, която Ал Рийс и Джек Траут представиха в класическата си книга „Позициониране“. Позиционирането е революционна идея именно защото пресича останалите четири Ps.“¹²⁵ Твърдението, че именно те са измислили концепцията за позиционирането, е оспорено от някои изследователи, като например Стивън А. Фокс, според който Ал Рийс и Джек Траут „възкресиха концепцията и я превърнаха в своя запазена марка“¹²⁶.

СИЛНАТА И СЛАБАТА ПАРАДИГМИ ЗА ПОЗИЦИОНИРАНЕТО

Две парадигми за позиционирането витаят в публичното и научното пространство¹²⁷. Наричам ги парадигми по причината, че все още са необходими допълнителни практически изследвания запетаи които да наклонят едната страна на везната в посока на верния отговор.

Първата парадигма гласи, че *позиционирането чрез рекламата е силен инструмент* за повлияване на потребителското поведение, включително чрез създаването на известност на бранда, по-нататък опознаването на бранда за създаването на доверие и благоприятна нагласа към бранда за което винаги рефлектира в посока на неговата предпочитана покупка.

¹²⁴ Trout, J., El Rice, *Positioning the Battle for Your Mind*, 2001.

¹²⁵ Philip Kotler, Цит. съч., pp. 10-11.

¹²⁶ Stephen R. Fox (1984). *The Mirror Makers: A History of American Advertising and Its Creators*. University of Illinois Press. 1984. p. 324.

¹²⁷ Виж по-подробно: Желев, С. *Рекламни изследвания*. Издателски комплекс на УНСС, С., 2013, с. 33-53.

Тази парадигма е разработена от американския професор Джон Филип Джоунс¹²⁸. Твърди се, че хората са предимно ирационални същества.

Втората парадигма залага на факта, че човешката природа е повече рационална, следователно *рекламата играе слаба роля в потребителския избор*. Затова спомагат, както твърди Стивън Пинкър, „логиката, критичното мислене, теориите на вероятностите, корелацията и причинността, оптималните начини да пригодим убежденията си и да вземаме решения в условия на несигурност, както и белезите на рационалния избор, който вземаме сами или в група. Тези инструменти на мисленето са незаменимо средство за избягване на глупостта в личния ни живот и в обществото. Те ни помагат да преценим рисковете, да оценим правилно съмнителните твърдения, да вникнем в озадачаващите парадокси, да разберем перипетиите и трагичните обрати в живота си“¹²⁹.

И така, *коя от двете парадигми е по-точната от гледна точка на изследванията на практиката?*

Неоспорими факти от изследванията са: потребителите избират блага, които удовлетворяват техните нужди и потребности; благата не винаги носят марки и още по-малко са известни брандове; още по-малко брандовете попадат в съзнанието на хората чрез реклами, особено от типа поддържащи и напомнящи реклами. Следователно, на практика се оказва, че *парадигмата за слабото влияние на рекламата* е по-точна и по-убедителна.

Същевременно изследванията доказват и други неоспорими факти: особено при въвеждането на нови продукти чрез така наречената въвеждаща реклама, ако рекламата съдържа в себе си изключително предложение за продажба, и ако е насочена към по-младото поколение, вероятността *рекламата да заработи по-силно* и да предизвика по-висок дял покупки е по-висока. Ролята на поддържащата и напомнящата реклама е повече да напомня позицията и марката, отколкото да очаква нови масивни продажби.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Най-вероятно всякакво надценяване на позиционирането и пропагандирането на силната парадигма за влиянието на рекламата произхождат от рекламните агенции, а не от реалните изследвания. В контекста на казаното трябва да се признае, че идеите за силно

¹²⁸ John Philip Jones. *The Ultimate Secrets of Advertising*. Syracuse University. 2001.

¹²⁹ Пинкър, Стивън. *Рационалност. Какво представлява. Защо се среща рядко. Защо е важна*. Издателство „Изток-Запад“, С., 2022.

психологическо влияние върху потребителите, за „огромното“ значение на емоционалния маркетинг, за „марките на любовта“, както и гравитиращите към тези теории идеи, могат да се оценят като неверни, но печеливши за рекламния бизнес. Рекламата има ясно и категорично значение да въвежда марката, да поддържа марката в съзнанието на хората, а ако те предпочитат марката пред останалите конкурентни марки, то това не е понеже е рекламата много им е въздействала, а защото *качеството на продукта и неговата цена са се вписвали избора на потребителите.*

ИЗПОЛЗВАНИ ИЗТОЧНИЦИ

Jones, John Philip. *The Ultimate Secrets of Advertising*. Syracuse University. 2001.

Stephen R. Fox (1984). *The Mirror Makers: A History of American Advertising and Its Creators*. University of Illinois Press. 1984.

The IEBM Encyclopedia of Marketing (International Encyclopedia of Business and Management). 2000. by Michael J. Baker, Thomson Learning; 2nd edition (September 1, 2000).

Trout, J., El Rice, *Positioning the Battle for Your Mind*, 2001.

Желев, С. *Рекламни изследвания*. Издателски комплекс на УНСС, С., 2013.

Пинкър, Стивън. *Рационалност. Какво представлява. Защо се среща рядко. Защо е важна*. Издателство „Изток-Запад“, С., 2022.