

УНИВЕРСИТЕТ ЗА НАЦИОНАЛНО И СВЕТОВНО СТОПАНСТВО

НАУЧНИ ТРУДОВЕ

Том 3/2012

ИЗДАТЕЛСКИ КОМПЛЕКС - УНСС
София, 2012

РЕДАКЦИОНЕН СЪВЕТ

проф. д.ик.н. Пано ЛУЛАНСКИ – председател
проф. д-р Веселка ПАВЛОВА
проф. д.ик.н. Димитър ХАДЖИНИКОЛОВ
проф. д-р Емилия МИЛАНОВА
проф. д-р Златка СУКАРЕВА
проф. д-р Йорданка ЙОВКОВА
проф. д-р Марин ПАУНОВ
проф. д-р Петко ТОДОРОВ
проф. д.ик.н. Христо ПЪРВАНОВ
доц. д-р Вяра СТОИЛОВА
доц. д-р Димитър НЕНКОВ

Авторите на публикуваните в Научните трудове на УНСС текстове носят отговорност за прецизността и достоверността на своите постановки и на изнесената от тях информация. Техните тези и позиции представляват лично мнение и не ангажират членовете на Редакционния съвет на “Годишник и Научни трудове на УНСС” и сектор “Научни издания на УНСС” при дирекция “Наука”.

© Научни трудове на УНСС
т. 3, 2012
Година LII

УНИВЕРСИТЕТ ЗА НАЦИОНАЛНО И СВЕТОВНО СТОПАНСТВО
София, Студентски град “Христо Ботев”

UNIVERSITY OF NATIONAL AND WORLD ECONOMY

RESEARCH PAPERS

Vol. 3/2012

PUBLISHING COMPLEX - UNWE
Sofia, 2012

EDITORIAL BOARD

Prof. Pano LULANSKI, D.Sc. – Head
Prof. Veselka PAVLOVA, Ph. D.
Prof. Dimitar HADZHINIKOLOV, D.Sc.
Prof. Emilia MILANOVA, Ph.D.
Prof. Zlatka SUKAREVA, Ph.D.
Prof. Yordanka YOVKOVA, Ph. D.
Prof. Marin PAUNOV, Ph.D.
Prof. Petko TODOROV, Ph.D.
Prof. Hristo PARVANOV, D.Sc.
Assoc. Prof. Vyara STOILOVA, Ph.D.
Assoc. Prof. Dimitar NENKOV, Ph.D.

СЪДЪРЖАНИЕ

Бистра Боева.....	7
КОРПОРАТИВНО УПРАВЛЕНИЕ И МЕЖДУНАРОДНА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТ	
Диана Копева	35
ОЦЕНКА НА РЕЗУЛТАТА ОТ ОГРАНИЧЕНИЯТА ЗА ПРИДОБИВАНЕ НА ЗЕМЕДЕЛСКА ЗЕМЯ ОТ ЧУЖДЕНЦИ СЛЕД ПРИСЪЕДИНЯВАНЕТО НА БЪЛГАРИЯ КЪМ ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ	
Виолета Цакова.....	61
СЪАВТОРСТВО ПРИ НАУЧНИ ПРОИЗВЕДЕНИЯ	
Николай Щерев.....	98
ИЗСЛЕДВАНЕ НА СЪВРЕМЕННАТА ФИРМЕНА И ПРОДУКТОВА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТ В БЪЛГАРСКАТА ИНДУСТРИЯ	
Силвия Кирова.....	159
ИЗСЛЕДВАНЕ ЗА СТЕПЕНТА НА НОМИНАЛНА И РЕАЛНА КОНВЕРГЕНЦИЯ МЕЖДУ ДЪРЖАВИТЕ ОТ ЕВРОПЕЙСКИЯ ПАРИЧЕН СЪЮЗ В ПЕРИОДА 1999-2010 г.	

CONTENTS

Bistra Boeva	7
CORPORATE GOVERNANCE: COMPANY AND COUNTRY COMPETITIVENESS	
Diana Kopeva	35
ASSESSMENT THE OUTPUT OF NATIONAL PROVISIONS RESTRICTING THE ACQUISITION OF AGRICULTURAL LAND AFTER EU ACCESSION OF BULGARIA	
Violeta Tsakova	61
JOINT AUTHORSHIP IN SCIENTIFIC PUBLICATIONS	
Nikolai Shterev	98
RESEARCH ON DETERMINATION OF THE BULGARIAN INDUSTRIAL ENTERPRISES' COMPETITIVENESS	
Silvia Kirova	159
RESEARCH ON THE DEGREE OF NOMINAL AND REAL CONVERGENCE BETWEEN THE MEMBER STATES OF THE EUROPEAN MONETARY UNION IN THE PERIOD 1999-2010	

КОРПОРАТИВНО УПРАВЛЕНИЕ И МЕЖДУНАРОДНА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТ

Бистра Боева¹

1. ЗА ИСТОРИЯТА НА ПУБЛИКАЦИЯТА

В хода на дългогодишната ми работа по установяване и изследване на добри практики на корпоративното управление в прехода към пазарна икономика аз се сблъсках с множество предизвикателства, както и критика относно смисъла по прилагане на тези практики. Известно е, че по време на прехода, в условията на приватизационните процеси и съпътстващата ги смяна на собствеността, корпоративното управление се утвърди като система от бариери и балансори. Система, чрез която да се гарантира ефективно разпореждане със собствеността в условията на разделение на управление и собственост. В условията на членство на България в ЕС корпоративното управление се утвърди в практиката на над 300 публични компании, чието акции са приети за търговия и се търгуват на Българската фондова борса (БФБ).

Фокусът на изследването е именно да се отговори на един друг въпрос: не да се третира какво е корпоративното управление на българските компании, а да се проследи до колко и как корпоративното управление допринася за формирането на конкурентоспособността на отделната компания, както и до тази на страната. В основата на материала са резултати от научноизследователски проект, финансиран от фондовете на УНСС¹. Специално внимание е отделено на развитието на корпоративното управление в българските компании след 2007 г. – годината, отбелязала старта на членството на Република България в ЕС.

За целите на проекта проучих съвременната литература, за да намеря подходящо за потребностите на изследването разбиране за това какво е конкурентоспособност и как тя да се третира на равнище компания и на равнище държава. Касае се за конкурентоспособност, която се оценява в международен план. В хода на това дирене стигнах до извода, че дефиницията, съдържаща се в публикации на Световния икономически форум (World Economic Forum – WEF), съответства на моите намерения и цели на изследването.

Съгласно годишния доклад на Форума, конкурентоспособността се приема като “съчетание от институции, политика и фактори, които определят производителността на отделната страна” (WEF 2011 G., Global Competitiveness Index Report 2011-2012, р. 4). В хода на детайлното проучване на това разбиране открих, че в системата на институциите има една група или подсистема от частни институции (управление на публични компании, разкриване на информация, качество на работа на корпоративните ръководства) и за последните пет години в годишните публика-

¹ Бистра Боева е доктор на икономическите науки, професор в катедра “МИО и бизнес” на УНСС; сл. тел.: 81-95-345, e-mail: bbueva@gmail.com.

ции на Световния икономически форум се дава информация за това как тази частни институции допринасят за ръста или спада на благосъстоянието на отделната страна. Успоредно с това считам – именно поради акцента върху частните институции, че този възглед може да се ползва и по отношение на конкурентоспособността на отделната компания (firm) при изясняването на факторите, участващи във формирането на тази конкурентоспособност.

2. ПРЕДВАРИТЕЛНИ ПРОУЧВАНИЯ

В резултат на предварителните проучвания бяха формулирани следните изводи:

- Сравнително малко, по-скоро ограничен брой изследвания, са посветени на взаимодействието корпоративно управление – фирмена конкурентоспособност (национална и международна). Проучени бяха източници в достъпните бази данни, в т.ч www.Proquest.com; www.Sciencedirect.com; www.SCOPUS.com and www.Ebrary.com;
- Същевременно е важно да се посочи, че авторите, които се занимават с тази материя, са склонни да търсят по-скоро връзката корпоративно управление – икономическо поведение на компанията. Или казано по друг начин, проблемът е изследван в контекста на финансовите резултати на отделната компания и капиталовите пазари. Известно е, че проблемът за конкурентоспособността в последните десетилетия се изследва от представителите на стратегическото управление и международния бизнес. Сравнително малък е броят на авторите, приели интердисциплинарния подход (2006. He Jinyi, Mahoney Joseph, 1999, Mahers Maria, Andersson Thomas, Corporate Governance: Effects on Firm Performance and Economic Growth, OECD, P 1999);
- Именно тези предварителни проучвания определиха и методическата платформа на трите етапа на проекта.

Коректно е от гледна точка на теоретичната прецизност да се подчертае, че както в изследователския проект, така и в представения материал, ударението е именно върху връзката корпоративно управление – конкурентоспособност (фирмена на национално и международно равнище). Успоредно с приведените данни за ограничения изследователски задел е добре да се подчертае, че други аспекти за силните и слаби страни на самото корпоративно управление като система или в порядъка на сравнителен анализ са по-добре осветлени. Сравнителният анализ обикновено се интересува от системите сами за себе си, но не и за феномена – обект на настоящето изследванеⁱⁱ.

3. ИЗСЛЕДОВАТЕЛСКА ПАРАДИГМА:

ИЗСЛЕДОВАТЕЛСКИ ХИПОТЕЗИ И ИЗСЛЕДОВАТЕЛСКИ МЕТОДИ

В основата на изследователския проект е разбирането за корпоративното управление като съчетание от отношенията между акционери, членове на корпоративни ръководства, от една страна, и заинтересованите лица, от друга, което допринася за

ръста на компанията и нейното устойчиво развитие. По-конкретно, корпоративното управление се приема като система от правила, спазвани на доброволен принцип от компаниите, които прилагат и Националния кодекс за корпоративно управление от 2007 година, както и като норми, предписвани от законите и от правилата на Българската фондова борса, спазвани от всички останали публични компании. Казано по друг начин, ако при тези, които следват кодекса, корпоративното управление отразява традиционна практика на пазарната икономика, то за останалите корпоративното управление се развива по пътя отгоре – надолу.

В теорията и практиката отдавна са познати двата пътя за установяване на корпоративното управление – по инициатива на компаниите при съответна намеса на държавата и по силата на законовото утвърждаване. В условията на страна като България е налице вторият модел. Важно е да се отбележи, че около една шеста от публичните компании са декларирали, че те следват не само закона, но и Националния кодекс за корпоративното управление. Именно част от компаниите – обект на проучване, са от втората групаⁱⁱⁱ. Или по-точно казано, те стартират прилагането на правилата на корпоративното управление по линия на държавна инициатива (най-вече законови разпоредби) и постепенно разширяват приложното поле на корпоративното управление и чрез включване на инициативи на бизнеса.

3.1. Хипотези

В съответствие с първоначалните проучвания и целите на проекта бяха формулирани и съответните хипотези. Става дума за съществен елемент от концептуалната и методическа рамка на изследването. В качеството на важни за настоящия материал са и представените по-долу хипотези:

Хипотеза 1. Корпоративното управление е установена практика сред българските компании и участва във формирането на равнището на тяхната конкурентоспособност (международна и национална).

Хипотеза 2. Доброто корпоративно управление формира конкурентните позиции на българските компании на Единния европейски пазар. То допринася и за тяхната инвестиционна привлекателност.

Хипотеза 3. Човешкият фактор в рамките на корпоративното управление има съществено значение за формирането на равнището на конкурентоспособност. Тази хипотеза съдържа и разбирането, че глобалната финансова криза бе по същество и криза на компетентностите.

3.2. Изследователски инструментариум

В началото на изследователския проект бе направен опит за използване на една сравнително нова методическа платформа, която впоследствие бе заменена с традиционни изследователски методи. Кое определи интереса към разчупване на практиката по ползване на традиционните методи?

Поради факта, както бе споменато в предшестващите редове, че сравнително малък на брой публикации изследват въпроса за взаимодействието между корпоративното управление и международната конкурентоспособност (на макро- и микро-

равнище) предприех решение за прилагане на други изследователски подходи. За целта бяха проучени публикации по въпросите на методическите аспекти на научните изследванията в областта на бизнеса и управлението. Прие се, че това са и методи по отношение на интердисциплинарното корпоративно управление. Целенасочено внимание бе отделено на специализираното електронно издание за изследователски методи в областта на бизнеса и управлението (*Electronic Journal of Business Research Methods – EJB RM*)², вкл. и в контекста на техните интернационални измерения³. Повечето специалисти са склонни да твърдят, че в хода на отделното научно изследване е добре да се ползват няколко метода. В литературата от години е популярен терминът триангулация, заимстван от областта на точните науки. Логиката на тази квалификация е, че използването на няколко метода позволява по-точно да се изучи многоаспектният проблем, от една страна, и, от друга, да се гарантира възможността чрез повечето методи, в рамките на допустимото, да се верифицира валидността на открития, констатации, получени и чрез ползвани вече изследователски методи.

В хода на работа бяха третирани и други методи като например контент-анализа (*content analysis*), както и безспорно сравнително новата изследователска система уеобметрикс (*webometrics*)⁴. Известно е, че при триангулацията може да се получи обратен ефект – да се поставят под съмнение получени вече данни.

Сравнително новост за българските изследователи в областта на бизнеса и управлението е разпространената при социологическите изследвания системата от изследователски методи и дейности, позната като теория, изведена от изследвания на място – *grounded theory*⁵. В основата на тази изследователска система е разбирането, че при проучвания в областта на социологията е целесъобразно да се стартира с изследвания на конкретните обекти и от получените резултати и тяхната последваща обработка се гради теория. Ударението е върху качествените методи за набиране на информация. Реших още на първия етап от проучването да се възползвам от теорията за базисно дефинираните изводи (*grounded theory*). В литературата теорията за базисно дефинираните изводи (*grounded theory*) се приема като теоретико-методологическа рамка, която поставя ударение върху ролята на полевите проучвания и на качествените методи. Теорията се гради на резултатите от данните, които изследователят е получил чрез използването на тези методи^{iv}.

В заключение следва да се посочи, че независимо от изследователския ентусиазъм и ограничения набор от източници по конкретния проблем в изследването, както е видно и от следващите страници, се приложиха традиционните методи като проучване на достъпни и теоретични публикации, както и проучвания под формата на анкети. Успоредно с това бе приложена, макар и с ограничения, триангулацията: съпоставяне на резултатите от едни проучвания (полеви) с данни от международни

² Проучени бяха публикации за периода 2002-2009 г.

³ Charmaz, Kathy, *Constructing Grounded Theory: A Practical Guide*, SAGE Publications, L.2006. Chauri, Prevez *Research Methods in Business Studies*, Prentice Hall, third edition, 2005.

⁴ *Webometrics* was first coined by Almind and Ingwersen (1997). A second definition of webometrics has also been introduced.

⁵ Glaser Barney, Auselm Strauss, *The Discovering of Grounded Theory*, 1967.

статистики и обзори. В този смисъл изследователският проект, както и настоящата студия, съдържат обобщения, следващи модерната проучвателна практика.

3.3. Какво се очаква от изследването и доказването на хипотезите?

Или – за целите на изследването

Подобно на всяко едно приложно изследване, целта е да се допринесе за решаване на практически задачи. По-конкретно, чрез полагане на усилия за доказване на хипотезите, се цели да се предостави на бизнеса знание за това как чрез използване на правилата на корпоративното управление публичните компании могат да повишат своите резултати и да привличат местни и чуждестранни инвеститори. Ако повече от десетилетие в България, а и в много страни от Централна и Източна Европа, усилията бяха да се утвърди корпоративното управление, то на настоящия етап е важно бизнесът да оцени неговите възможности за успешно поведение на международните пазари.

В хода на изследването се формулират и нови постановки с интердисциплинарно звучене за теорията: на границата на няколко теоретични направления на стратегически мениджмънт, корпоративно управление и международен бизнес се доказват сравнително слабо проучените възможности на корпоративното управление и на отделни негови елементи да допринесат за фирмената конкурентоспособност (национална и международна).

4. ОБЗОР НА ЛИТЕРАТУРА И ДИСКУСИЯ

По отношение на конкурентоспособността. Известно е, че категорията конкурентоспособност е обект преди всичко на изследователите в областта на стратегическия мениджмънт. През последните три десетилетия американските теоретици предложиха многобройни изследвания по въпросите на конкурентните предимства и конкурентоспособността. Професор М. Портър бе този, който предложи и съответните виждания за това какво е конкурентоспособност на равнище фирма и на национално равнище. Както теорията, така и практиката, приеха и кои са факторите, които определят конкурентоспособността. Корпоративното управление се приема от ограничен брой изследователи за движеща сила на конкурентоспособността (фирмена и национална).

В хода на работата по проекта бе установено, че изследователите се интересуват от ролята на корпоративното управление за икономическото поведение на компанията на капиталовите пазари. Ударението е върху цената на акциите и пазарната капитализация. Моето разбиране е, че чрез изясняване на връзката между категориите корпоративно управление и конкурентоспособност става възможно да се разбере мястото на фирмата на различните пазари, от една страна, както и мястото на държавата в международното съперничество. Като правило традиционният интерес към отношението “корпоративно управление – икономическо поведение” цели и изясняване на ролята на връзката принципал – агент. Именно от тази перспектива

се извеждат и заключенията за това доколко чрез корпоративното управление се съдейства за постигането на определени икономически резултати, които са в интересите както на принципала, така и на агента.

Какво би могло да се каже по отношение на теоретичната рамка, която е в основата на публикации, интересувани се от връзката корпоративно управление-конкурентоспособност. Така например Дж. Хи (J. He) и Дж. Махони (J. Mahoney 2006) са измежду изследователите, които в своя публикации разчупват парадигмата корпоративно управление – икономическо поведение на компанията. По-конкретно, те изследват ролята на отделни инструменти на корпоративното управление с внимание върху приноса на корпоративните ръководства за конкурентоспособността. Опитват се да помирят различни теоретични концепции. Те стартират своето изследване от една многоаспектна теоретична платформа: корпоративно управление, динамика на конкурентоспособността и теорията за ресурсите. На тази основа търсят отговор на въпроса доколко корпоративното управление влияе на конкурентните позиции на компанията. Авторите дефинитивно посочват, че традиционната теоретична рамка за отношенията принципал – агент не позволява да се изясни връзката корпоративно управление – конкурентоспособност. Ето защо те приемат една друга теоретична основа – тази за ролята на ресурсите, и по-специално за ролята на способността, на капацитета на индивида. По-специално, те търсят връзката между възможностите на членовете на корпоративните ръководства и как те оформят конкурентоспособното поведение на отделната компания. И по-конкретно, те проучват такива характеристики на тези ръководства като мотивация, брой, поведение на ръководни кадри, наличие или отсъствие на разделение на длъжностите *председател на съвета на директорите* и *главен изпълнителен директор*. Коректността изисква да се отбележи, че те свързват конкурентното поведение на фирмата и с нейните финансови резултати и поведението на институционалните инвеститори.

От гледна точка на стратегическото управление, в най-висока степен свързано с въпросите на конкурентоспособността, дискутираната публикация на Дж. Хи (J. He) и на Дж. Махони (J. Mahoney) е определено интересна и значима. Те обосновават своите възгледи с ясното разбиране, че корпоративното управление чрез своите принципи и механизми допринася за конкурентните предимства за компанията: лидерство в разходите, диференциация и споделена стойност изгода⁶. Това е едно от проучванията, което доказва, че има промяна в парадигмата от това, че корпоративното управление допринася за финансовите показатели, към това, че корпоративното управление допринася и за конкурентните предимства.

Друг автор, който изследва посочените въпроси, е Чи- Кун Хо (Chi-Kun Ho). Той застъпва разбирането, че корпоративното управление има значение за конкурентоспособността на компанията на международните пазари. Успоредно с това на основата на емпирични проучвания дефинира и заключението, че корпоративното управление като система от правила и механизми добавя стойност към конкурен-

⁶ Цялостното теоретично доказателство и емпирични изследвания са на основата на англо-саксонския модел.

тоспособността на микроравнище (2005 Chi- Kun Ho). Както в изследователския проект, така и в настоящия материал, поддържам **становището, че не отделни елементи, а именно системата корпоративно управление като цяло е измежду водещите фактори за определяне на равнището на конкурентоспособност.**

В хода на проучването на литературата бе установено, че отделни автори отделят внимание и на един друг аспект на ролята на корпоративното управление: а именно ролята, която корпоративното управление играе за националната конкурентоспособност и инвестиционна привлекателност на съответната страна. Дългогодишният опит, както и резултатите от изследователския проект, ми дават основание да подкрепям подобно твърдение. Редно е да се отбележи, че това направление в академичните проучвания е слабо развито. Неоинституционалната икономика приема, че корпоративното управление участва в разпределението на ресурси и по специално в разпределението на международните потоци от капитал. И в този смисъл влияе върху инвестиционната привлекателност. Този възглед се съдържа в проучването на Линц (Linz), Лойц (Leuz) и Уорнък (Warnock). Обект на тяхното проучване са 4409 компании от 29 страни. Получените от тях резултатите служат за потвърждение на техните теоретични предположения (2008 Leuz, Lins, Warnock).

Една друга група изследователи търсят отговор на третирания въпрос, но от теоретико-приложен аспект. Теоретичните възгледи са подкрепяни с резултати от емпирични проучвания в едни от най динамичните райони в световен мащаб – Близкия Изток и Северна Африка (Nearest and North Africa-MENA) и Централна и Латинска Америка. (2007 Saidi, 2004 A. Kapur). Резултатите от обработката на получените данни дават основание на авторите да дефинират изводи, които потвърждават първоначалните техни хипотези за наличие на връзка между корпоративното управление и инвестиционната привлекателност на равнище компания и на равнище държава.

Най-сетне е важно да се посочи, че теоретичният обзор предложи информация за това как корпоративното управление влияе върху изследователската дейност на компаниите (НИР, R&D) и резултатите от тази дейност (1999 Maher, M. J. Andersson; 2006 Goldberg; 2008 Goldberg). Теоретичната рамка в дадения случай е определено еklekтична: ползват се както неоинституционалната теория, така и теорията принципал – агент и други. Авторите тези се доказват чрез теоретичен обзор относно въздействието на корпоративното управление за икономическата свобода, възможностите на агента да предприеме предвидим риск срещу ограниченията, които традиционното управление на компанията налага (2008 Goldberg). Както бе посочено, това ново направление в разкриването на връзката между корпоративното управление и конкурентоспособността е само теоретично доказвано. Липсата на емпирика поставят под въпрос тези определено свежи новаторски възгледи. Независимо от изразената критичност лично аз подкрепям тези виждания. Определено смятам, че за страна, която се връща към пазарна икономика, тази теоретична парадигма е изключително полезна за осъществяване на една успешна политика в областта на НИР (R&D) както на равнище компании, така и на равнище държава.

От перспективата на изследователския проект считам, че теоретичният преглед и някои констатации дават основание да бъдат изведени и определени недостатъци на този преглед:

➤ Публикациите са преди всичко теоретични и емпиричните доказателства са определено недостатъчни, включително и като аргумент на теоретичните постановки;

➤ Проучванията имат за свой обект англо-саксонския модел на корпоративно управление (едностепенен модел) и дисперсирания тип собственост. Обратно на този подход, изследователският проект, за който стана дума, е насочен и към двата типа модели на корпоративно управление – едностепенен и двустепен. Причината е пределно проста. Българското законодателство допуска и двата типа структури на корпоративно управление. Известно е, че компаниите, чиито ценни книжа са приети за търговия и се търгуват на Българската фондова борса, определят по свое усмотрение дали да изберат едностепенна система (съвет на директорите), или да изберат двустепенна система (надзорен съвет и управителен съвет);

➤ Считам също така, че възгледите и категориите, които установява стратегическото управление – теория и практика, по отношение на конкурентоспособност и конкурентни предимства, са категории, по-широки от финансовото поведение на компаниите. В тази насока като аргумент, подкрепящ теоретичната и методическа платформа на моето изследване и настояща публикация, е и позицията, която се приема от представители на академичните и бизнес кръговете относно устойчивата конкурентоспособност (World Economic Forum 2011-2012). В тази връзка може и да се твърди, че качественото корпоративно управление насърчава дългосрочното позитивно поведение на компанията на различните пазари: пазари на ресурси и пазари на готови изделия и услуги и допринасят за устойчивата конкурентоспособност на компанията. Добре би било да се отбележи, че “краткосрочният подход (short-termism)”, който бе следван от институционалните инвеститори, доведе до пропускания на световната финансова система, което има за свой резултат и световната финансова криза.

Тъй като теоретичните аргументи не служат пълноценно да бъдат реализирани целите на проекта, бяха предприети и конкретни проучвания на някои публикации с приложен характер, както и емпирични проучвания на втория и третия етап от проекта.

5. ОТНОСНО НЯКОИ ИЗВОДИ ОТ ОБЗОРА НА ПУБЛИКАЦИИТЕ С ПРИЛОЖЕН ХАРАКТЕР

Темата за конкурентоспособността е отдавна обект на няколко международни авторитетни публикации. Това са :

📊 Годишните публикации за Глобалния индекс за конкурентоспособност (Global Competitiveness Index) публикуван от Световния икономически форум (World Economic Forum);

📊 Ежегодните публикации на Института за развитие на управлението (Institute for Management Development) – Годишникът за световна конкурентоспособност (World Competitiveness Yearbook); както и

📊 Годишните доклади на Световна банка (World Bank) за условията за правене на бизнес (Doing Business).

5.1. Изходни позиции и аргументи относно избора на приведения метод и източници за обзор на връзката корпоративно управление – конкурентоспособност

За целите на изследователски проект (втори и трети етапи) бяха ползвани данните, представяни от годишните доклади. Кое определи интереса към използване на тези документи?



Едва ли отговорът може да бъде представен с няколко думи. Известно е, че през годините и трите институции целят да намерят отговор на въпроса как да бъдат оценени и съпоставени отделните икономики. В българската литература, както и в изследователски проекти на представители на академичните кръгове, в т.ч на представители на УНСС, отдавна се коментират теоретико-методологичните начала на тези публикации.

Редно е да се припомни, че през годините Световният икономически форум, като усъвършенства своята методика, възприе идеите на проф. М. Портър, както и на представителя на Института на Световна банка (WBI) проф. Кауфман. На практика вижданията на М. Портър за конкурентните предимства на нацията^v са интегрирани в основата на методиката, която приема Форумът. Подобен извод може да се направи и по отношение на публикувания индекс от страна Института на Световната банка (Governance index), в който се търси съпоставимост на отделните страни на основата на резултатите от прилаганите от тях практики на добро държавно управление (Governance). В течение на времето, както ще бъде посочено в следващите редове, в годишните оценки за конкурентоспособност на Световния икономически форум започна да се оценява – чрез различни показатели, и *равнището на корпоративното управление*.

В подобна насока са и обясненията защо са обект на проучване и публикациите на Института по управление на развитието (IMD). В методиката на това бизнес училище, използвана за оценка на позициите на отделните икономики в световното икономическо и политическо пространство, са включени критерии, както ще бъде доказано впоследствие, които индикират за състоянието на корпоративното управление, от една страна, и за ролята на корпоративното управление за определяне на равнището на международната конкурентоспособност на отделната страна^{vi}.

Третият избран източник е сравнително новата публикация на Световна банка за *оценка условията за правене бизнес в отделните страни* (Doing Business). През последното десетилетие (има се предвид първата декада на XXI век) в тези условия са включени и параметри на корпоративното управление, и по-специално – конкретно чрез тях и техните стойности, се търси отговор, наред с други параметри, къде по света е добре да се развива стопанска дейност.

Преди да пристъпя към конкретния анализ на тези публикации и тяхната роля за потвърждаване на хипотезата за приноса на корпоративното управление във формиране на равнището на конкурентоспособност на равнище държава и на равнище компания, е добре да се припомни, че обикновено добрите практики и стандарти за правене на корпоративно управление утвърждават следните негови основни принципи:

-  Защита на правата на акционерите;
-  Равнопоставеност на акционерите (миноритарни, чуждестранни);

- ✚ Зачитане на заинтересованите лица от страна на корпоративните ръководства;
- ✚ Отговорни корпоративни ръководства пред акционерите и заинтересованите лица;
- ✚ Разкриване на информация и гарантиране на прозрачност;
- ✚ Забрана за търговия за вътрешна информация.

Тази детайлизация бе нужна за да се проследи кои от тези принципи – поотделно и като съчетание, се визират в контекста на взаимодействието *корпоративно управление – конкурентоспособност (национална и международна)*.

5.2. Корпоративното управление и годишните оценки за конкурентоспособност на Световния икономически форум

Години наред в методиката на Световния икономически форум относно позициите на отделните страни, обект на проучване и оценки, са институциите. В рамките на показателите в групата на институциите се третират както институции като правителство, така и частни институции. Именно групата на частните институции третира споменатите принципи/елементи на корпоративното управление. По-конкретно, това са: качество на работа на корпоративните ръководства (*efficacy of boards*), качество на одититните и счетоводните услуги (*strength of auditing and reporting standards*); защита на миноритарните акционери (*protection of minority shareholders*); сила на защитата на инвеститорите (*strength of investor protection*). Какво означава тази констатация в съответствие с приведените цели и хипотези на изследването:

На първо място е налице аргумент за това, че правила и конкретни елементи от корпоративното управление са включени в обекта на оценяване на отделните страни, или по друг начин дефинирано, приема се, че корпоративното управление участва във формирането на равнище на конкурентоспособност на отделната страна;

На следващо място би могло да се заяви, че чрез тази методика се приема, че корпоративното управление участва и в конкурентоспособността на отделната компания (национална и международна). Това не е трудно да се дефинира, тъй като конкретните параметри и получаваните оценки на основа на анкетни проучвания и експертни мнения дават информация и за самите елементи и отгук за позициите на компаниите в страните. Коректно е да се отбележи, че се дава оценка за едно усреднено за съответната страна равнище на корпоративно управление. Безспорно този извод би могъл да бъде критикуван. Твърдението в случая се основава и на разбирането за основните конкурентни предимства на една компания, които включват и човешкия фактор, и измерители на неговото поведение. В случая водещи са данните за работата на корпоративните ръководства и начините, по които те създават условия за участие на акционерите в управлението на компанията, както и политиката на тези ръководства по отношение на разкриване на информация. Независимо че класическите разбирания – така, както ги дава М. Портър, са лидерство в разходи и за диференциация, а в последните години и за споделена изгода/стойност (М. Porter 2011), то има немалък брой публикации, които приемат човешкия фактор за конкурентно предимство за отделната компания^{vii}.

Успоредно с тези аргументи, които обслужват целите на изследването и приетите хипотези, е добре да се очертае и един друг аспект: идеите, залагани в теоретико-

методологическата рамка, са рефлексия и на обхватната дейност на Форума да търси отговор на актуални въпроси на световната икономика и политика, в т.ч и чрез организираните ежегодни публични дебати. Би могло да се посочи, че през годините информацията от тези дискусии се филтрират и се интегрират в изследванията на Форума, в т.ч и третирувания Индекс за глобална конкурентоспособност.

Макар и в по-различна перспектива, Институтът по управление на развитието (World competitiveness Yearbook, IMD) и Световната банка (Doing Business, World Bank) обхващат почти същите показатели за измерване на корпоративното управление. Определен интерес представляват методиката за набиране на данни по повод извеждането на условията за бизнес в отделната страна: въз основа на специфичен казус за корпоративното управление (сделки със свързани лица) се набират за група условия за правене на бизнес. Казусът касае един от най-деликатните проблеми за корпоративното управление, а именно как при определени сделки, при които участниците имат капиталова обвързаност (свързани лица), се проявяват корпоративните ръководства и се защитават правата на акционерите^{viii}. Ползват се данни от проучвания и от действащи законови норми.

В контекста на коментарите и аргументите относно избора на тези източници за информация с оглед доказване на част от хипотезите на изследването бих искала да дам пояснение и по повод времевия хоризонт, избран за целите на обзора. По-конкретно, той е детерминиран от:

➤ Времето/периода, през който част от българските компании прилагат *Националния кодекс за корпоративно управление* в качеството му на система от добри правила за това как да се прилагат принципите на корпоративното управление. Правила, които следват законовите рамки, но отиват по далеч и предлагат правила, които се спазват и от фирмите в страните – членки на ЕС^{ix}. Ето защо се изхожда от годината на неговото приемане – 2007 година. Обхващат се достъпни данни за периода 2007-2011 година.

➤ Вторият фактор, който се взема под внимание при определяне на времевия хоризонт, е членството на Република България – 2007 (01.01.2007) година. Известно е, че ЕС и ЕК отделят голямо внимание – чрез директиви, рекомендации и други документи, за утвърждаване на добрите практики на корпоративно управление на страните членки. Доброто корпоративно управление, вкл. неговото регламентиране в законовите рамки на страните членки и националните кодекси за корпоративно управление, е една от предпоставките за свободно движение на капитали в системата на Единния вътрешен пазар. Безспорно, връзката между корпоративното управление в условията на членство на България в ЕС и въздействието върху конкурентоспособността на българските фирми следва да се търси не само в посочените предпоставки, но и в новите динамични условия, пред които е поставен българският бизнес: Единен вътрешен пазар, свободно движение на капитали, стоки, услуги и хора и др. Естествено, част от тези фактори са косвено проследени в изследването и настоящата публикация. Залага се на тяхното третиране в проучвания на други институции^x. Акцентът е върху изследването на конкурентоспособността в рамките на петгодишния период: 2007-2012 г.

5.2. За резултатите от проучванията или до каква степен и доколко обзорът на трите източника за периода 2007-2011 г. предлага данни, които служат на изследователските цели и хипотези

Какви са изводите, които се дефинират въз основа на проучванията на данни в третираните източници. В качеството на общовалидни констатации може да се посочи, че и трите източника дават **количествено съпоставима информация за това как спазването на корпоративното управление в отделните страни участва във формирането на националната конкурентоспособност**. Успоредно с това и трите източника дават **количествена информация, която може да се ползва за съпоставимост между равнището на корпоративно управление в отделните страни съобразно добрите практики**. Като цяло оценките за равнището на корпоративното управление в България са различни и дори противоречиви. Ако по отделни елементи и в трите източника за обозримия период оценките са удовлетворителни (разкриване на информация, прозрачност и защита на инвеститорите), то негативни са оценките за капацитета или ефикасността от работата на корпоративните ръководства. В този смисъл е и налагащият се извод за едно разнопосочно участие на корпоративното управление в определяне на равнището на конкурентоспособност. Коректността изисква да се посочи, че високите оценки са на база на твърди данни – доколко в страната са установени нормативни изисквания за спазване на едни или други правила на корпоративното управление. Такъв е случаят със защитата на акционерите, която следва да се осигури и гарантира от страна на съответното ръководство.

Ето и по-конкретно резултатите, до които се достига. В годишните обзори за условия на правене на бизнес (Световна банка) се констатира, както бе посочено, различия по отношение на изследваните елементи на корпоративно управление. Обобщаващият индекс за отделните, следени в тези доклади елементи на корпоративно управление – индекс за защита на инвеститорите, показва определена стабилност в изследвания период (виж фигура 1).



Фигура 1. Индекс за защита на инвеститорите

Източник: Фигурата е изработена от автора по данни на Doing business (2006-2011).

Приведените данни се ползват както за конкретни изводи за това кое е добро и кое е лошо, така и за целите на сравняване на българските показатели с тези в други страни и за определяне, на тази основа, на съответния принос за националната конкурентоспособност и качество на условията за правене на бизнес. Съпоставянето е както със страни – членки на ОИСР, така и със страни от региона (Югоизточна Европа).

Изборът за сравнение се определя от факта, че Правилата на ОИСР за корпоративното управление (1999, 2004) са еталон, мяра за добро корпоративно управление и те са в основата на кодексите за корпоративно управление, следвани и от страните – членки на ЕС, вкл. България. Равнището на обобщаващия индекс за защита на инвеститорите, възлизащо на 6 при максимално висока стойност 10, показва определена стабилност за изследвания период. Изключение прави първата година – 2006-та. Това е обяснимо с редица фактори: липса на богат опит в прилагане на принципите на корпоративно управление, независимо от транспонирането на европейските норми в българското законодателство, регламентиращи как да се прави корпоративно управление. Съпоставянето с осреднената стойност на този показател за страните – членки на ОИСР, показва равнопоставеност. Данните за България са тъждествени с тези на ОИСР – 6 пункта.

По кои показатели са отличници българските фирми и къде са слабите резултати. Най-добри са данните за разкриването на информация – оценката е 10 и тя е възможно най-високата. През годините българските фирми и страната като цяло заемат водещи позиции в класацията на Световна банка по този елемент на корпоративното управление. България изпреварва по въпросния показател

обобщената оценка за страните – членки на ОИСР. **Обратно, данните сочат, че най-ниски са стойностите, свързани с поведението на корпоративните ръководства.** Оценката е единица от възможни 10. В хода на проучването бе констатирано отклонение, и то значително, от средната стойност за този показател за страните – членки на ОИСР, възлизащ на 5,2.

Както бе отбелязано, обект на проучване са и **данните относно конкурентоспособността на страните, които ежегодно предлага Институтът по управление на развитието (IMD) (таблица 1).** Привеждането на тези данни непосредствено след публикациите на Световна банка се определя от факта, че в методологически план двете проучвания са сходни: елементите на корпоративното управление са част от условията за правене на бизнес. Принципно различие е налице по отношение по самата методика на набиране на данни. Беше посочено, че по отношение на методиката на Световна банка се ползва **тип сделка като основа за проучване, докато бизнес училището IMD, както и Световният икономически форум добиват информация по конкретно приетите показатели.**

Същевременно, както ще бъде видно от следващите коментари, двете методики – на бизнес училището и на Форума, следват едни и същи характеристики/елементи на корпоративното управление.

Таблица 1. Корпоративно управление и условия за бизнес (български измерения)

Елементи на корпоративно управление/класация в сред изследваните икономики	2007	2008	2009	2010 Класацията е въз основа на обзора на 58 икономики	2011 Класацията е въз основа на обзора на 59 икономики
Ефективност на бизнеса	54	48	47	56-о място	57-о място
Корпоративни ръководства				55-о място	56-о място
Одитни и счетоводни практики				57-о място	58-о място
Етични практики				56-о място	59-о място
Надеждност на изпълнителното ръководство				55-о място	58-о място
Социална отговорност					55-о място
Права на акционерите				54-о място	56-о място

Източник: World Competitiveness Yearbook L. IMD.

Институтът за управление на развитието представя данни за влошаващи се условия за бизнес и недобри стойности за основни елементи на корпоративно управление. Известни проблеми в ползването на изходни данни затрудняват извеждането на достоверна тенденция. Може да се коментира, че за последните две години определено са налице неблагоприятни позиции на българския бизнес в международните класации за конкурентоспособност. Налага се и изводът за отрицателно влияние на корпоративното управление върху равнището на конкурентоспособност на макро- и микроравнище.

Какви са изводите, които могат да се направят от публикуваните от Световния икономически форум ежегодни данни за конкурентоспособността на страните, вкл. и от представляващите интерес данни за корпоративното управление на българските фирми. Сходството с публикациите и оценките на Института за управление на развитието (IMD) е в няколко насоки: използване на еднаква методика, използване на едни и същи параметри за представяне на корпоративното управление. Разликата е по отношение на ползваната извадка: приблизително три пъти е по-голям броят на страните – обект на проучванията на Световния икономически форум. За периода 2008/2009 г. - 2011/2012 г. се предлага информация за такива аспекти, свързани с корпоративното управление, като: ефективност на корпоративните ръководства, качество на стандартите за одит и счетоводство, защита на миноритарните акционери и защита на инвеститорите (вж. таблица 2).

Таблица 2. Корпоративно управление и конкурентоспособност (български измерения)

Елементи на корпоративно управление/класация в Индекса за глобална конкурентоспособност	2008/2009 г. (обзорът е на база 134 страни)	2009/2010 г. (обзорът е на база 133 страни)	2010/2011 г. (обзорът е на база 139 страни)	2011/2012 г. (обзорът е на база 142 страни)
Ефикасност на дейността на корпоративните ръководства	96	107	111	121
Сила (качество) на одитните и счетоводните стандарти	90	85	91	100
Защита на миноритарните акционери	120	120	124	115
Сила (качество) на защита на инвеститорите	26	31	33	36

Източници: Годишни доклади за глобалната конкурентоспособност (Annual Reports – 2008/09 - 2011/12 Global Competitiveness Index, World Economic Forum).

В контекста на приетата рамка на изследването интерпретацията на данните дава основание да се изрази определена загриженост. Стойностите за качеството на

човешкия фактор с решаващо значение за компанията и за нейните конкурентни предимства отбелязват трайна тенденция на понижаване. Дори и ако се приложи елементарният аритметичен коректив – увеличаване броя на страните, спрямо които е направена класация, то е видно, че няма пропорционална зависимост на увеличени брой на страните и загубата на позиции. Още повече, че качеството на корпоративното управление е силно повлияно от дейността на членовете на корпоративните ръководства.

С оглед търсене на възможността за допълнително осветляване на тези данни бе направено допитване до представители на българския бизнес, чиито резултати са представени на следващите страници. Негативна е тенденцията и по отношение на разкриване на информация. Известна добра новина идва от промените в защитата на миноритарните акционери. Съществена за фирмите, както и за движението на капитали в посока на националната икономика е относителната стабилност по отношение на информацията за защита на инвеститорите. Данните са преди всичко на база на законовата уредба. Те третира не само акционерите, а изобщо инвеститорите. Оценка, която е съществена и в контекста на инвестиционната привлекателност на конкретната национална икономика. Опростенчество е да се абсолютизира значението на тези данни. Инвестиционната привлекателност, както сочи теорията, а стопанската действителност категорично го потвърждава през последните години, е резултат и на други дадености. Независимо от това положителната тенденция е факт и тя следва да се съхранява и в рамките на възможното да се подобрява.

Макар и с дефинирани изводи относно проучваните публикации, би могло да се предложат и няколко обобщаващи заключения по повод тази част на материала:

- Проучваните публикации предлагат информация за качеството на корпоративното управление чрез информация за негови отделни елементи/параметри;

- Налице е богата фактология относно определяне на качеството на корпоративното управление, както и неговото участие във формирането на националната и фирмена конкурентоспособност. По този начин се доказва хипотезата за наличие на пряка зависимост между качеството на корпоративното управление и фирмената и националната конкурентоспособност, в т.ч. и в международен план;

- И трите източника в рамките на еднакъв времеви хоризонт предлагат информация със сходни стойности за корпоративното управление;

- Независимо от известни противоречия, то би могло да се посочи че данните разкриват проблемно корпоративно управление на равнище български компании и неблагоприятно въздействие (безспорно не е коректно да се абсолютизира влиянието на един единствен фактор) върху конкурентоспособността на макро- и микро-равнище.

Резултатите от изследванията мотивираха и част от насоките на полевите проучвания, проведени сред български публични компании през 2010-2011 година. На практика в рамките на проекта бе приложена логиката на триангулацията: изводите от теоретичния обзор, констатациите относно международните проучвания и публикации се оценяват и чрез провеждането на полеви проучвания.

6. ПОЛЕВИ ПРОУЧВАНИЯ: РЕЗУЛТАТИ И ДИСКУСИИ

Изследователският проект заложи и на полеви проучвания, проведени на последните два етапа. Две групи въпроси бяха обект на проучване:

✚ Какво е разбирането на бизнеса за ролята на корпоративното управление за позициите на компаниите на международните пазари и преди всичко на Единния Вътрешен пазар. Интересът към изследването на този въпрос е продиктуван от цялостната теоретична платформа на проекта – цели, хипотези. По-конкретно, идеята бе да се види **нагласата на бизнеса по отношение не на това какво е корпоративно управление, а защо то е съществено за компаниите**. Избраният времеви хоризонт както за проведените обзори и вметването на полевите проучвания в рамките на този хоризонт, съответства на етап, на който българските фирми прилагат принципите на корпоративното управление както в съответствие със законови изисквания, така и съобразно Националния кодекс за корпоративно управление. Формулирана по друг начин, идеята е на основата на натрупания опит, усвоените правила да се види какво е виждането за следващия етап от използването на корпоративното управление – етап, на който се предполага, че бизнесът има виждане и за неговото значение за цялостната дейност на компанията.

✚ На последния етап полевото проучване отново цели връзката корпоративно управление-конкурентоспособност. По-конкретно, проучването бе провокирано от данните за слабото представяне на българския бизнес в областта на корпоративното управление на международната сцена. Целта бе да се проследи отношението на българския бизнес към изведените резултати в класацията на Световния икономически форум за 2011 г., приведени по-горе.

6.1. Относно връзката корпоративно управление-конкурентоспособност: български измерения

Ето и данните, които бяха получени и съответно обработени^{xi} от изследването на връзката корпоративно управление-конкурентоспособност. В извадката първоначално бяха включени 100 български публични компании. Конкретният въпрос е част от една по-обхватна анкетна карта. В анкетната карта не бе предложено прецизно разбиране за конкурентоспособност, а се заложи на презумцията за установено разбиране от страна на бизнеса. Резултатите от проучването показват недвусмислено, че представителите на **българските публични дружества приемат като положителна зависимостта корпоративно управление-конкурентоспособност – 33 или 94,3% от отговорилите (таблица 3).**

Таблица 3. Връзки и зависимости между корпоративното управление и фирмената вътрешна и международна конкурентоспособност

Корпоративното управление оказва влияние върху конкурентоспособността на компанията на вътрешния и международния пазар	Брой отговорили	Дял на отговорилите (%)
Да	33	94,3
Не	1	2,9
нямам мнение	1	2,9
Общо	35	100,0

Източник: По данни на изследването.

В съответствие със заложените параметри на изследване бе търсен и отговор доколко величината на компаниите – брой на служителите, може да допринесе за изясняване на търсената зависимост. Резултатите от перспективата на величината на компанията показва, че **големите компании приемат 100% ролята на корпоративното управление във формирането на тяхната конкурентоспособност (виж таблица 4). При компаниите със служители до 200 този процент е по-нисък (виж също таблица 4).**

Таблица 4. Връзката корпоративно управление-фирмена конкурентоспособност, съобразно величината на компанията

Брой заети в компанията	Оказва ли корпоративното управление влияние върху конкурентоспособността на компанията на вътрешния и международния пазар		
	да	не	нямам мнение
до 200 служители	90,5%	4,8%	4,8%
201 – 500	100,0%		
501 – 1000	100,0%		
над 1000	100,0%		

Източник: Данни от изследването.

По-различни са данните при изследването на **зависимостта корпоративно управление-фирмена конкурентоспособност в перспективата на включването, съответно – невключването, на компаниите в индекса SOFIX:** преобладават мненията на невключените в този индекс за валидност на връзката – 72,7% (виж таблица 5)^{xii}. Обратно, този показател е приблизително два пъти по-нисък при компаниите, включени в борсовия индекс SOFIX.

Таблица 5. Връзката корпоративно управление-фирмена конкурентоспособност, съобразно включването на компанията в индекса SOFIX

Корпоративното управление оказва влияние върху конкурентоспособността на компанията на вътрешния и международния пазар	Компанията е включена в индекса SOFIX	
	Да	Не
Да	27,3 %	72,7 %
Не		100,0 %
нямам мнение		100,0 %

Източник: По данни от изследването.

Опростенчество би било да се интерпретират тези данни с положителни и негативни оценки. **Важното е че, съществуват данни, потвърждаващи валидността на тезата за връзката корпоративно управление-международна конкурентоспособност.** Това би могло да улесни бъдещата работа в областта на корпоративното управление, от една страна, както и да предизвика последващи проучвания и аргументирани предложения и по отношение на спазването на правилата на корпоративното управление, и по отношение на **определени мерки за превръщане на третираната зависимост в съществен инструмент за подобряване на позициите на българските фирми на международните пазари и предимно на Единния вътрешен европейски пазар, имащ най-високо относително тегло в интернационалната дейност на българските фирми.**

6.2. Как българският бизнес приема международните оценки – или една година по-късно

Естественят ход на изследването определи и характера на полевите проучвания и на последния етап от проекта. Резултатите – обект на публикациите на Световния икономически форум, бяха представени за мнение на представители на българските компании: членове на надзорни съвети и на съвети на директори. По-конкретно бяха потърсени вижданията на компании, участвали в предишната извадка. Има и някои отклонения. Отново целта бе допитване до 100 компании. В случая процентът на отговорилите е далеч по-нисък. Определящо в случая е, че отговорилите – 17 компании, са представители на групата (30%) на компаниите, декларирали, че прилагат Националния кодекс за корпоративно управление^{xiii}. Групата на отговорилите обхваща компании от двата модела: едностепенен и двустепенен. Типът собственост – дисперсирана или концентрирана, не бе обект на проучване. Ето и различните данни, които бяха получени и обработени.

На първо място е важно да се посочи поляризацията в отговорите (таблица 6).

Таблица 6. Отношение на членовете на корпоративните ръководства към класацията на Световния икономически форум 2011/2012 г.

Съгласен ли сте с оценката на СИФ за 111 място на българските компании по ефикасност на работа на корпоративните ръководства	Брой на отговорилите	Разпределение на отговорите (%)
Да	8	50,0
Не	8	50,0
Общо	16	100,0

Източник: По данни на анкетно проучване.

Определен интерес представляват резултатите, получени чрез допълнителна статистическа обработка, и по-конкретно – връзката *продължителност на участието в работата на корпоративните ръководства-отношение към приведените данни от класацията на Световния икономически форум* (таблица 7). В случая става дума за това как кривата на опита въздейства върху преценките на представителите на корпоративните ръководства.

Таблица 7. Роля на корпоративните ръководства: продължителност (крива на опита)

Продължителност на участие в работата на съвет на директорите/надзорен съвет	Съгласен ли се с класирането на българските фирми на 111-о място по отношение на ефикасност на корпоративните ръководства	
	да	не
Над 3 години.		100,0%
Над 5 години	50,0%	50,0%
Над 7 години.	60,0%	40,0%

Източник: По данни от анкетно проучване.

Резултатите определено респектират. **Кривата на опита оказва влияние върху преценките: опитът определено влияе върху преценките.** Членовете на корпоративните ръководства с най-голям опит са склонни да приемат тази преценка. Обратно тези с най-малък опит – не са склонни да я приемат.

В хода на търсене на различни възможности за определяне на отношението към оценките на Световния икономически форум бе изследван и още един фактор: мястото на респондентите в корпоративните ръководства (таблица 8).

Таблица 8. Място на респондентите в корпоративните ръководства и отношение към класацията на Световния икономически форум

Позиция в Съвета на директорите/Надзорния съвет	Доволен ли сте от класацията на българските фирми – 111-о място за ефикасност на работата на корпоративните ръководства?	
	да	не
Акционер	60,0 %	40,0 %
Представител на мажоритарния акционер	50,0 %	50,0 %
Независим директор	40,0 %	60,0 %

Представеният разрез на резултатите от проучването хвърля светлина върху една немаловажна зависимост: вижданията на членовете на корпоративните ръководства, съобразно техния статут, спрямо предложената им класация. В теорията и практиката на корпоративното управление се отделя внимание на ролята на отделните членове на корпоративни ръководства. Става дума и за теорията принципал-агент, за теорията принципал-иконом, както и за дискусиите по повод корпоративното управление и глобалната финансова криза^{xiv}. Целта бе да се отговори на въпроса доколко корпоративните ръководства работят в интерес на акционерите и на заинтересованите лица. Какво показват данните? Отново е налице поляризация в мненията. Най-критични са независимите директори. По-голямата част от тях (60%) не приемат оценката. Известно е, че техният статут, предполагащ безпристрастно и компетентно поведение, се приема като коректив в работата на корпоративното ръководство и като гарант за защита на правата на миноритарните акционери. Данните дават различни възможности за интерпретация. Тези възможности могат да се реализират само при последващи проучвания.

Мажоритарният акционер и неговите представители са представени поравно. И тук данните на този етап позволяват констатация, но не и обстойни коментари. Същественото е, че за целите на доброто корпоративно управление отделните публични компании трябва да следват правилата за диверсификация на членския състав на корпоративните ръководства като предпоставка за доброто качество на тяхната работа. Изследването в тази си част е полезно както за целите на доказване на хипотезите, така и за поставяне на големия въпрос за задачите пред корпоративните ръководства на българските публични компании.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Кои са изводите, които се налагат от това проучване, и доколко те подкрепят приетите тези, хипотези и изследователски задачи?

В качеството на **основни изводи, които се налагат от проведените проучвания**, биха могли да се предложат следните:

✚ Теоретико-методологическата рамка на изследването и получените резултатите подкрепят коректността на приетите хипотези.

✚ От практическа гледна точка е добре тези резултати да бъдат представени на българския бизнес^{xv}. За страна, която отскоро е член на ЕС и е изложена на положителните и отрицателните тенденции в рамките на този съюз, е важно бизнесът да оцени ролята на корпоративното управление и като фактор за конкурентоспособността (на равнище фирма и на равнище държава в международен план).

✚ Изследването, както и представеният материал, дават възможност за обогатяване на теоретичния задел в областта на корпоративното управление и конкурентоспособността.

I. ЛИТЕРАТУРА

Национален кодекс за корпоративно управление.

Членство в ЕС и конкурентоспособност на българската икономика, С. Център за икономическо развитие, 2011.

Chi-Kun-Ho, Corporate Governance and Corporate Competitiveness, Corporate Governance: International Review, Vol. 13, No 2, March 2005, pp 211-253.

Dignam, Alan, Michal Galanis, The Globalization of Corporate Governance, 2009, B., Ashgate Publishing Ltd,

Goldberg, I. and others, Public Financial Support for Commercial Innovation, Europe and Central Asia Knowledge Economy Study Part I Working Paper Series , vol ! No 1 WB W. DC, 2006.

Goldberg, I. and others, Globalization and Technology Absorption in Europe and Central Asia, The Role of Trade, FDI and Cross Border Knowledge Flows, WB Working Paper N 150, 2008 WB. W. DC. Pp XX – XXIII.

IMD 2011 World Competitiveness Yearbook, IMD,L.,

Green Paper on Corporate Governance, European Commission 2011, Br.

He Jinui, Joseph Mahoney, Corporate Governance and Firm Competitive Behavior: a multi theoretic framework, UIUC, Working Papers 06-0103.

Kapur, A., 2004. Competitiveness and Corporate Governance, UN ECLAC Training Conference, Tobago.

Leutz, Cr., K. Lins, Fr. Warnock, Do Foreigners Invest in Less Poorly Governed Companies, Review of Financial Studies, February 2008.

Maher, Maria, Thomas Andersson, Corporate Governance: effects on Firm Performance and Economic Growth, OECD, P 1999.

OECD, Principles on Corporate Governance 2004. OECD, P.

Saidi, N., 2007 Linking Governance and competitiveness, Hawkamah Institute for Corporate Governance, Oman.

Randoy, Tr., St. Thomas, Corporate Governance as a Source for Nordic Companies, Nordisk Innovation Centre, 2011.

WB 2006,2007,2008,2009,2010 Doing Business, WB, W.D.C.

WEF, 2011,2010,2009, 2008 Global Competitiveness Index reports, WEF G.

www.Proquest.com
www.Sciencedirect.com
www.SCOPUS.com;
www.Ebrary.com

II. ДОПЪЛНИТЕЛНИ БЕЛЕЖКИ:

ⁱ НИД 21.03/ 24 2009 рег. номер 731/21009.

ⁱⁱ Става дума за традиционните проучвания, посветени на двата модела корпоративно управление – едностепен (англосаксонски) и двустепенен (континентален), и дирене на отговор кой е по добрият. Този въпрос е представен и в монографията Боева Б. Корпоративно управление- от транснационалните корпорации до икономиките в преход, С., Princeps, 2001. По отношение на България този въпрос стои без окончателен отговор: българският законодател е допуска и двете системи. Адхок фирмите определят своето предпочитание.

ⁱⁱⁱ Известно е, че кодексите за корпоративно управление се третират от западните юристи като мек закон (soft law), докато се ползва терминът „твърд закон” (hard law) за обичайните закони. В случая в български условия Националният кодекс за корпоративно управление е мекият закон, докато Законът за публично предлагане на ценни книжа е твърдият закон.

^{iv} Grounded theory е изследователски подход и метод, който залага на постановки, тотално противоположни на традиционното изследване. Нещо повече, остава се с впечатление за подход, който е в противоречие с традиционното разбиране за това как се прави проучване. При тази методическа платформа се започва с набиране на данни чрез различни методи за полеви проучвания. От събраните данни на основата на изведените ключови термини/проблеми се определят кодове. Кодовете на свой ред се групират в концепции. Това се прави, за да се доближи изследването до логиката на формиране на теоретични възгледи. Идеята е концепциите да са подходящи за формиране на теоретични знания. От концепциите се извеждат основни категории и на тази основа се дефинират теоретични изводи или пък се определят хипотези на последващо проучване. Сред българските изследователи в областта на международния бизнес и мениджмънт, както и в по-тесната област на корпоративното управление, не се среща информация за така дефиниран научен апарат. Изследователската система „изведената теория” grounded theory” е създадена от двама социолози Б. Глейзър (Glaser Barney) и О. Щрайс (Ausbm Strauss) и е публикувана от тях през 1968 г. в „ The discovering of Grounded theory”.

^v Портър, М. Конкурентното предимство на нациите, изд. “Класика и Стил”, С. 2004.

^{vi} В България две неправителствени организации – Център за икономическо развитие и Център за изследване на демокрацията, са партньори на двете институции. Тези организации ежегодно представят оценките по двете класации в България.

^{vii} Porter, M., M. Kramer, Creating Shared Value, Harvard Business Review, January-February 2011.

^{viii} Съзнателно се маркира сделката, без обаче да се конкретизира. Любознателният читател, дори и неспециалист по материята, може да получи детайлна информация за методиката и за сделката в поясненията към годишните доклади за условията за правене на бизнес (Doing Business, World Bank).

^{ix} Подробна информация за Националния кодекс за корпоративно управление и за фирмите, които официално са декларирали неговото приложение, се намира на официалната уеб страница на Българска фондова борса.

^x Интерес в тази насока е приведеното изследване на Центъра за икономическо развитие – Членство в ЕС и конкурентоспособността на българската икономика, С., 2011, както и Индексът, следен и от Отворено общество Catch up index.

^{xi} Обработката на данните е извършена от екип от катедра Статистика и иконометрия на УНСС с ръководител проф. д-р Веселка Павлова.

^{xii} Известно е че, индексът SOFIX е индекс, с който на Българската фондова борса се измерва капитализацията на българските фирми, и по-конкретно в него са включени компании с най-голяма пазарна капитализация.

^{xiii} Виж уебсайта на Българска фондова борса.

^{xiv} Тези теории подробно са осветлени в литературата, вкл. Боева Б. Корпоративно управление, ЦДО, УИ “Стопанство”, С. 2008.

^{xv} По време на кръгла маса, проведена в рамките на изследователския проект, бяха представени част от резултатите (София, юни 2011).

КОРПОРАТИВНО УПРАВЛЕНИЕ И МЕЖДУНАРОДНА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТ

Резюме

Преходът от планова към пазарна икономика е по същество премахване на едни структури и механизми и изграждане на ново (и/или възстановяване) на нови институции. Корпоративното управление е част от тези институции. Фокусът на изследването е проучване на ролята от една различна от традиционната перспектива: изясняване не какво е корпоративно управление в една страна, сравнително отскоро приела пазарната икономика, но по скоро разкриване ролята на корпоративното управление за конкурентоспособността на отделната компания. Специално внимание е отделено на развитието на корпоративното управление в българските компании след 2007 г. – началото на членството на България в ЕС. Настоящата студия включва резултати от изследователски проект (2009-2011).

В студията и проекта корпоративното управление се третира като система от взаимоотношения между акционери, членове на корпоративни ръководства и изпълнителни ръководства, от една страна, и заинтересованите лица, от друга, която система допринася за растежа на компанията и за нейното устойчиво развитие. В случая корпоративното управление се асоциира и с правилата, които част от търгуваните на борсата компании прилагат на доброволен принцип (Националният кодекс за корпоративно управление, 2007 г. – мек законодателство), докато значителна част от останалите търгуеми на борсата компании приемат корпоративното управление като правила, налагани от фондовата борса и държавата на принципа отгоре-надолу (твърдо законодателство).

В резултат на първоначалното проучване и целите на проекта бяха изведени няколко хипотези и преди всичко, че корпоративното управление е установена практика, която въздейства върху конкурентоспособността на компанията (национална и международна). Проучването се реализира чрез няколко типа методи, които съответстват на концепцията на триангулация: литературен обзор, международна статистика и полеви проучвания.

Редно е да се отбележи, че проучванията на литературата свидетелстват за ограничен брой изследвания, търсещи отговор на въпроса за връзката между корпоративното управление и фирмената конкурентоспособност (публикации на представители на школата на стратегическия мениджмънт, неоинституционалната икономика). Същевременно мнозинството от авторите са склонни да търсят отговор на въпроса доколко корпоративното управление допринася за икономическото поведение на компаниите. Казано по друг начин, повечето учени се интересуват от перспективата на финансовите и капиталовите пазари.

Информацията, която бе получена от годишните публикации на Световния икономически форум, Индексът за глобална конкурентоспособност, годишните доклади на Института за развитие на управлението (Годишникът за глобална конкурентоспособност) и докладите на Световната банка (Условия за правене на бизнес) съдържат доказателства че корпоративното управление е между факторите, които определят конкурентоспособността на макро- и микроравнище. Тези източници сочат на свой ред, че качеството на корпоративното управление в българските компании варира по отношение на отделни негови елементи. Докато такива принципи на корпоративното управление като разкриване на информацията, прозрачност, защита на инвеститорите са на добро равнище, то капацитетът или ефективността на членовете на корпоративните ръководства е на ниско равнище, като по този начин те не допринасят за конкурентоспособността както на равнище фирма, така и на равнище отделна държава.

В хода на полевите проучвания тези резултати бяха представени на членове на корпоративни ръководства на български компании. Целта бе да се види тяхната реакция към тези резултати и преди всичко към годишните класации на СИФ. Извадката, ползвана за целите на проучването, обхваща 100 български фирми с едно- и двустепенна структура. Типът собственост – диспергирана или концентрирана, не се изследва. Значителната част от компаниите прилагат правилата на Националния кодекс за корпоративно управление. Кръстосаната обработка на данни предложи информация не само за реакцията на членовете на корпоративните ръководства, но и за взаимодействието на кривата на опита и мненията на респондентите. Коректно е да се да отбележи, че членовете на корпоративните ръководства с по-дълъг годишен стаж приемат негативните оценки. Очевидно кривата на опита определя и реакцията към класацията на СИФ. Анализът на данните разкрива и друга интересна тенденция: преобладаващата част от независимите директори не са съгласни с оценките от класацията. И още нещо, представителите на акционерите приемат фактите. Има разсейване на отговорите на представителите на мажоритарните собственици по отношение на негативните оценки за човешкия фактор в системата на корпоративното управление. От изследователски гледна точка не е коректно да се правят генерални изводи. Видно е обаче, че реакцията на независимите директори не съответства на очакванията и на стандартните представи за тяхната роля на коректив.

Резултатите от проекта и направените в студията изводи предлагат аргументи (теоретични и емпирични), че корпоративното управление е от ключовите фактори за формиране на равнището на конкурентоспособността на компанията. Тези аргументи трябва да се интерпретират от различни гледни точки: за отделената страна, която отскоро се е присъединила към световното стопанство и е изложена както на позитивните, така и на негативните тенденции в рамките на ЕС и на световната икономика, е важно да спазва отдавна установените правила на съответните институции. За бизнес общността е съществено да се подчертае, че тези институции имат важно значение на сцената на глобалната и интернационалната конкуренция.

И накрая, важен е и още един извод: все още има теоретичен вакуум по отношение на ролята на корпоративното управление за отделната компания. Това обстоятелство открива ново направление в по-нататъшната работа на изследователите.

CORPORATE GOVERNANCE: COMPANY AND COUNTRY COMPETITIVENESS**Abstract**

The transition from a planned to a market economy is mainly about dismantling long-term structures and mechanisms and building (and rebuilding) new institutions from scratch. Corporate Governance is an integral part of these new institutions. The focus of this research is to investigate the role of corporate governance from a different perspective: the objective is not about what corporate governance is in a new market economy, *but rather to trace the contribution corporate governance makes to company and country competitiveness*. Special attention is paid to the developments of Corporate Governance in Bulgarian companies since 2007 – the start of Bulgaria's EU membership. The basis of this paper is formed by the results of a research project (2009-2011).

In this paper corporate governance is regarded *as a set of relationships between shareowners, directors and managers on one hand, and the stakeholders on the other that contributes to company growth and its sustainable development*. More specifically Corporate governance is accepted as a set of rules that some listed companies in Bulgaria implement on a voluntary principle (National Code for Corporate Governance, 2007 – soft law) and the majority of the other companies listed on the Bulgarian Stock Exchange understand the importance of corporate governance as a set of rules that the stock exchange and the state imposed on a top-down principle (hard law).

With regard to the preliminary research and the objective of the project a few hypotheses were determined and more specifically that *corporate governance is an established practice, which impacts a company's competitiveness*. The research is conducted via a set of methods that meet the concept of triangulation: literature survey, international statistics and field studies.

It is noteworthy to point out that the literature observation revealed only a limited number of studies on the relationship between corporate governance and company competitiveness (strategic management school; neo-institutional economics). At the same time the majority of authors on this subject are inclined to investigate the contribution of corporate governance to economic performance or, to put it another way, the point of view of most scholars is the perspective of the finance and capital markets etc.

The information extracted from the annual reports released on the Global Competitiveness Index by the World Economic Forum; the annual reports of Institute for Management Development (World Competitiveness Yearbook) and the annual reports of World Bank (Doing Business) suggests evidence that corporate governance is among the key driving forces that shape competitiveness on macro and micro levels. These reports indicate that the level of Corporate Governance in Bulgarian companies differs in terms of separate elements of Corporate Governance principles. While disclosure, transparency and investor protection are at a good level, the capacity or efficacy of the board members is at a low level, which fails to add value to the competitiveness of both company and country.

In the course of the field research these results are investigated from the perspective of the board members of listed Bulgarian companies. The purpose of this particular field search is to establish the attitudes of board members towards the results released by the WEF. It is noteworthy to point that the sample included listed (100) companies with one and two tier systems of governance. The type of ownership – dispersed or concentrated, was not under survey. The majority of companies declared that they comply with the National Corporate Governance Code. The cross-data processing attempted to reveal not only the attitudes of corporate boards members, but the relationship between the learning curve and the opinion of the respondents. Again, it is noteworthy

to point out that the longer serving members accept the negative evaluation. This suggests that the learning curve determines the attitude towards the WEF evaluation. The analysis of the data also revealed another interesting trend: The majority of the independent board members did not accept the evaluation. Contrary to that, the representatives of the shareholders accepted the above evaluation, whereas the representatives of the major shareholders are divided equally cornering the correctness of the evaluation. It would not be fair from a scientific point of view to draw final conclusions, but it is clear that the responses of the independent directors do not correspond to a reasonable understanding about their role in the corporate boards.

The project and the paper suggest evidence (theoretical and empirical) that prove the view that corporate governance is among the key drives of company competitiveness. The above assumption should be interpreted from various perspectives: for a country that has only recently joined the global market economy and is strongly exposed to the positive and negative trends within the EU and the global economy it is important to stick to well established rules and institutions. For the business community it is important to underline those institutions matters within the international and global competition. And finally another important conclusion is that there is still a theoretical vacuum concerning the role of Corporate Governance for the competitiveness of the company and the new venue for academia research is discovered.

ОЦЕНКА НА РЕЗУЛТАТА ОТ ОГРАНИЧЕНИЯТА ЗА ПРИДОБИВАНЕ НА ЗЕМЕДЕЛСКА ЗЕМЯ ОТ ЧУЖДЕНЦИ СЛЕД ПРИСЪЕДИНЯВАНЕТО НА БЪЛГАРИЯ КЪМ ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ

Диана Копева¹

ВЪВЕДЕНИЕ

По време на преговорите за присъединяване към Европейския съюз България договори запазване на съществуващите национални разпоредби, които ограничават придобиването на земеделска земя и гори от чужденци за преходен период от седем години (2007-2014 г.). Мотивите за такова искане целяха запазване на социално-икономическата структура на селското стопанство от сътресения, които биха могли да възникнат като резултат от разликите в цените на земята и доходите в останалите страни – членки на ЕС, както и необходимостта от провеждане на ефективна селскостопанска политика. Както подробно е описано в приложение VI 3.2 от Договора за присъединяване от 2005 г. (България), на страната беше предоставен преходен период, през който тя би могла да поддържа съществуващите разпоредби на националното законодателство, което ограничава придобиването на земеделска земя или гори, като дерогация на основния принцип на Европейския съюз – свободата на движение на капитали, заложен в Договора за функционирането на ЕС.

Целта на това изследване е да направи преглед на преходните мерки и техния ефект. По-конкретно, проучването изследва и анализира преходните ограничения, които ефективно се поддържат от България; условията, които доведоха до необходимостта от дерогация в момента на присъединяването; то анализира въздействието им върху сектора и прави оценка на тяхната целесъобразност и полезност, както и на необходимостта от поддържането им.

1. КОНЦЕПТУАЛНА РАМКА

По време на преговорите за присъединяване – поради опасения, подобни на изразените от седем от десетте държави, които се присъединиха към ЕС през 2004 г., България поиска преходен период по отношение на придобиването на право на собственост върху земеделска земя от граждани на други държави – членки на ЕС, и от юридически лица, създадени в съответствие със законите на друга държава членка,

¹ Диана Копева е доктор по икономика, професор в катедра “Икономика на природните ресурси”; тел.: 81-95-294, e-mail: dkopeva@unwe.acad.bg

които не са нито установени, нито регистрирани в България¹. Като основна причина за това искане е посочена необходимостта от опазване на социално-икономическите условия за земеделски дейности непосредствено след въвеждането на единния пазар и прехода към Общата селскостопанска политика.

Пазарът на земя в България е в процес на развитие, цената на земята е в пъти по-ниска в сравнение с цената на земята в страните от ЕС. Поради по-ниските доходи българските граждани не притежават съществени възможности за придобиване право на собственост върху земя като гражданите на ЕС. Не са завършени кадастърът и имотният регистър, които са предпоставка за развитие пазара на земята. Договореният седемгодишен период ще позволи изграждането на реален пазар на земята и ще се осигурят равностойни възможности за покупка и от страна на български граждани. Подобен преходен период са договорили и другите новоприсъединени страни от Източна Европа – Чехия, Словакия, Полша, Унгария, Естония, Литва, Латвия, а в по-далечното минало – и Австрия (1995 г.).

Преходните мерки са предназначени да смекчат въздействието на отворения пазар върху земеделското недвижимо имущество в България в резултат на относително ниското равнище на покупните цени на земята и доходите на земеделските производители в сравнение с останалата част на ЕС. Тъй като ограниченията върху чуждестранните инвестиции биха могли да окажат отрицателно въздействие върху развитието на земеделския сектор и по-специално върху неговата производителност, технологични нововъведения и конкурентоспособност, България² може да прилага своите ограничителни разпоредби само за преходен период, ограничен до седем години (2007-2014 г.).

В рамките на ЕС в момента само три страни членки прилагат ограничения по отношение на придобиването на собственост върху земеделска земя от чужденци. Присъединяването към ЕС предполага интеграция на присъединяващите се страни в един свободен пазар, също и по отношение на земята. Ефективните сделки със земя и функциониращият пазар на земя играят важна роля за икономическото развитие и растеж в селското стопанство. Чрез тях се осигурява достъп до земя на земеделските производители, които искат да увеличат мащаба на производството си и които имат потенциал за развитие и бележат ръст. Институцията пазар на земя позволява обмен на земя извън земеделието, което, от своя страна, е свързано с развитие на други сектори от икономиката (туризъм, услуги).

Развитият пазар на земя улеснява използването на земеделската земя като обезпечение за достъп до кредитните пазари. Либерализираният пазар на земя стимулира инвестициите в селското стопанство и спомага за неговото технологично обновление и модернизация. Обменът на земя, включително закупуването на земя от чужденци, ще повиши производителността на труда, ще подобри достъпа до капитал, технологии и знания, като по този начин ще стимулира икономическото развитие на сектора, на България и в ЕС като цяло.

¹ Гражданите на други държави – членки на ЕС, и юридически лица, създадени в съответствие със законите на друга държава членка, които не са нито установени, нито регистрирани в България, по нататък в изследването се наричат с **общото наименование чужденци от ЕС**.

² Същият преходен период договаря и Румъния в Договора за своето присъединяване към ЕС.

За да се оцени въздействието на ограниченията на собствеността върху земята, е необходимо да се даде отговор на следните два въпроса:

1) До каква степен ограниченията за придобиване на собственост върху земеделска земя от чужденци от ЕС оказват влияние върху ефективността на пазара на земя

2) До каква степен факторите, обусловили мотивите за искане на дерогация, са все още в сила?

Подходът, използван в това проучване, се състои от следните стъпки:

- преглед на Договора за присъединяване на България към ЕС и националната нормативна уредба относно преходните ограничения за придобиване на собственост върху земеделска земя;

- анализ на пазара на земеделска земя в неговите две проявления – покупко-продажба, както и арендуване и наемане на земя;

- анализ на чуждестранните инвестиции в селското стопанство в България и ефекта от тях;

- анализ на производителността на труда в селското стопанство в България през последното десетилетие (както преди, така и след присъединяването) и сравнение с производителността в сектора в ЕС-25 и ЕС-15.

2. ОГРАНИЧЕНИЯ, ПОДДЪРЖАНИ ОТ БЪЛГАРИЯ И ДРУГИ СТРАНИ, ПО ОТНОШЕНИЕ ПРИДОБИВАНЕТО НА ЗЕМЕДЕЛСКА ЗЕМЯ ОТ ЧУЖДЕСТРАННИ ГРАЖДАНИ

2.1. Преглед на ограниченията в Република България

Договорът за функциониране на Европейския съюз (ДФЕС) гарантира основната свобода на движение на капитали, което включва режим на свободни инвестиции за придобиване на недвижимо имущество. В Договора за присъединяване, подписан с България през 2005 г.¹, е предвидено, че:

„независимо от задълженията, произтичащи от Учредителните договори, България може да запази в сила, за срок от седем години от датата на присъединяване, ограниченията, съществуващи в нейното законодателство към датата на подписване на Договора за присъединяване, по отношение на придобиване на право на собственост върху земеделска земя, гори и горска земя от граждани на друга държава членка, от граждани на държавите, страни по Споразумението за Европейско икономическо пространство (СЕИП), и от юридически лица, учредени в съответствие със законите на друга държава членка или на държава, страна по СЕИП. В никакъв случай, при придобиването на земеделска земя, гори и горска земя, гражданин на държава членка не може да бъде третиран по-неблагоприятно, отколкото към датата на подписване на Договора за присъединяване или да му бъдат налагани по-големи ограничения в сравнение с гражданин на трета страна. Самостоятелно заети земеделски производители, които са

¹ Официален вестник на Европейския съюз, 21.06.2005 г.

граждани на друга държава членка и които желаят да се установят и законно да пребивават в България, са извън обхвата на разпоредбите на предходната алинея или на каквито и да било норми или процедури, различни от тези, прилагани към български граждани.”

В Договора за присъединяване се предвижда, че общ преглед на тези преходни мерки ще бъде направен на третата година след датата на присъединяване, с цел взимане на решение да се съкрати или да се прекрати преходния период, договорен чрез дерогацията.

Основните ограничения за придобиване на собственост върху земеделска земя са регламентирани в Конституцията на Република България, Закона за собствеността и ползването на земеделските земи (ЗСПЗЗ) и Правилника за приложение на Закона за собствеността и ползване на земеделските земи (ППЗСПЗЗ).

Националното законодателство предвижда, че земеделските земи могат да бъдат собственост на граждани, на държавата, на общините и на юридически лица, като се прави пояснението, че политическите партии и организации, движения и коалиции с политически цели не могат да притежават право на собственост върху земеделски земи. В чл.3(5) от ЗСПЗЗ се регламентират условията, при които гражданите на ЕС и на ЕИП могат да придобият право на собственост върху земеделски земи, а именно: *”при условията на този закон след изтичането на срока, определен в Договора за присъединяване на Република България към Европейския съюз (т.е. 2014 г.)”*.

В България има и ограничения за придобиването на земеделска земя от граждани на друга държава – членка на ЕС, от граждани на държави, които са страна по Споразумението за Европейското икономическо пространство, и от юридически лица, учредени в съответствие със законите на друга държава членка или държава – страна от ЕИП, до 1 януари 2014 г. Все пак има някои изключения за онези, които желаят да придобият земеделска земя в България (Конституцията на Република България, член 22, за собствеността и ползването на Закона за Земеделска земя, член 3а и член 3б). Първо, земеделски и горски земи могат да бъдат придобити (да станат собственост) от тези от гражданите на Европейския съюз, които са самостоятелно заети земеделски производители, желаещи да се установят и постоянно да пребивават в Република България и са вписани в това им качество по реда на Закона за регистър БУЛСТАТ от деня на влизане в сила на Договора за присъединяване на Република България към Европейския съюз (ЗСПЗЗ, член 3а). В случаите, когато преди изтичане на определения в Договора за присъединяване на Република България към Европейския съюз срок (респективно 2014 г.) тези лица престанат да извършват дейност като самостоятелно заети земеделски производители, съответно се прилагат разпоредбите за наследяване (ЗСПЗЗ, чл. 3б).

Второ, юридически лица могат да наемат и да придобиват собственост върху земеделска земя без ограничения, стига те да са регистрирани в България (ЗСПЗЗ, чл.3 ал(6) и ал.(7)). Когато граждани на ЕС или на ЕИП са акционери в едно юридическо лице, което е регистрирано съгласно нормативната уредба на Република България, то чрез своето участие те могат да станат индиректно собственици на земеделска земя или гори.

Трето, Чуждестранни граждани, които придобият право на собственост върху земеделски земи при наследяване по закон, но не отговарят на условията, предвидени в Договора за присъединяване на Република България към Европейския съюз, или друго не е предвидено в международен договор, ратифициран по реда на чл. 22, ал. 2 от Конституцията на Република България, са длъжни в тригодишен срок от откриване на наследството да прехвърлят собствеността на лица, които имат право да придобиват такива имоти (ЗСПЗЗ чл.36). Тригодишният срок за прехвърлянето на собствеността тече от момента на възстановяването му. При неспазване на този срок държавата може да изкупи земеделските земи по цени, определени с наредба на Министерския съвет.

От анализа на нормативната уредба следва, че, от една страна, секторът е защитен от потенциални спекулации на пазара на земеделска земя, а, от друга страна, онези граждани на ЕС и на ЕИП, които искат да осъществят селскостопанска дейност в Република България, не са ограничени по отношение на придобиването на право на собственост върху земеделска земя.

2.2. Специфични ограничения в други страни – членки на ЕС

2.2.1. Румъния

В Румъния съществува ограничение по отношение придобиването на собственост върху земеделска земя от чужденци. Законът определя като чужденец „физическо лице, което няма постоянно местожителство в Румъния, или юридическо лице, което не е регистрирано в Румъния и според законодателство на Румъния. Правната регламентация на тези национални ограничения е уредена в Договора за присъединяване на Румъния към ЕС от 2005 г.; Закон № 247/2005 г. относно реформа в собствеността и в правосъдната система, член 3 и член 8, публикуван в Държавен вестник на Румъния бр. 653 от 22/07/2005; Закон № 312/2005 за придобиване на частна собственост върху земя от чуждестранни лица, лица без гражданство и чужди юридически лица, чл.5 и чл. 7, публикуван в Държавен вестник на Румъния, бр.1008/14 ноември 2005 г.

В същото време има някои изключения и практически ограничения:

На първо място, в съответствие с Договора за присъединяване на Румъния, посочените по-горе ограничения не се прилагат за независими земеделски производители (физически лица), които са граждани на държава – членка на ЕС, установили се на постоянно местоживее в Румъния. Тези земеделски стопани могат да купуват земеделска земя без ограничение, след като докажат своята компетентност и квалификация за упражняване на тази дейност с документи, издадени от държава – членка на ЕС (Закон 312/2005, член 5).

Второ, всички чужденци, а не само тези от държавите – членки на ЕС, могат да придобиват право на собственост върху земя чрез наследяване.

Трето, юридически лица могат да придобиват земя, независимо от произхода на техния капитал (Закон № 247/2005, член 3). В този смисъл чуждестранните гражда-

ни, които си създадат и регистрират фирма в Румъния (съгласно румънското законодателство), имат право да закупят земеделска земя без ограничение.

Четвърто, в някои случаи чуждестранни юридически компании могат да придобиват право на собственост върху недвижима собственост (в т.ч. земеделски и горски земи). Според Договора за присъединяване на Румъния, Закон 312/2005, член 7, търговско дружество (национално или чуждестранно юридическо лице) може да придобива вещни права върху недвижими активи до степен, необходима за осъществяване на дейността му, според неговите социални цели, като същевременно се зачитат законовите разпоредби по отношение на придобиването на право на собственост върху земя от чуждестранни граждани и лица без гражданство, както и от чуждестранни юридически лица. Тази възможност на закона е насочена предимно към придобиване на имоти в регулация (земи в регулация) и при особени обстоятелства за придобиване на земеделска земя – само в случаите, когато ще се трансформира начинът ѝ на трайно ползване и то в малки по обем размери.

2.2.2. Полша

Полша и Австрия са единствените от късно присъединилите се страни, които договарят по-дълъг срок на действие на ограниченията за закупуване на земеделска земя от чужденци. За Полша договореният преходен период е 12 години (от 2004 до 2016 г.). След 1 май 2016 г., гражданите на държавите – членки на ЕС, или на ЕИП ще могат да купуват земеделска земя без ограничение, а правилата, предвидени в Закона от 24 март 1920 г. за придобиване или продажба на земеделска земя ще се запазят за чужденци, идващи извън пределите на ЕС или ЕИП.

По време на преходния период продажбите на земеделска земя на чужденци са предмет на конкретна процедура, при която специално разрешение трябва да бъде дадено от Министерството на вътрешните работи и администрацията, от една страна, и Министерството на земеделието и развитието на селските райони, от друга страна¹. Създадена е система за превантивен контрол. Изградена е Агенция за селскостопанска собственост, която има приоритетно право да изкупува земя, предложена за продажба на чужденци.² Същите правила се прилагат и в случаите, когато: (а) чужденец иска да закупи директно или да придобие дялове в компания, притежаваща или постоянно стопанисваща недвижими имоти в Полша, и когато компанията в резултат на тази покупка ще се контролира от чужденци; (б) ако компанията е вече контролирана от чужденци и чужд гражданин иска да закупи директно земеделска земя или да придобие дялове в нея (Закон за придобиване на недвижими имоти от чужденци, чл. 3д).

Правните ограничения, които забраняват на чужденци да придобиват земеделска земя се прилагат не само за физически лица с полско гражданство, но също и за юридически лица, базирани в чужбина, в това число се включва и партньорството на тези лица, без значение на правния статут на това партньорство. Освен това посоченото важи и за юридически лица, базирани в Полша, но управлявани от физи-

¹ Закон за придобиване на недвижими имоти от чужденци, чл. 1 (1).

² Закон за формирането на земеделски система, чл. 3 (4).

чески лица с чуждо гражданство или юридически лица, базирани в чужбина, или партньорства от двете.

Въпреки това, има някои изключения, за които разрешение от Министерството на вътрешните работи и държавната администрация, и от Министерство на земеделието и развитието на селските райони не са необходими. Чужденци могат да придобиват земеделска земя и недвижими имоти, ако са женени за полски гражданин и в допълнение са пребиваващи в Полша най-малко две години и при условие, че закупеният недвижим имот и земеделска земя стават съвместна собственост със съпруг(а). Чужденци могат да придобиват земя, ако те са пребиваващи в Полша най-малко пет години след като са получили статут на постоянно. Все пак е важно да се отбележи, че тези изключения не се отнасят за притежание на земи, разположени в граничните зони, или за парцели земеделска земя над 1 хектар.

И накрая, преходен период не се прилага за ЕС или граждани на ЕИП, който да вземе решение за закупуване на недвижими имоти, след като те са го наели за три години в регионите Lubelskie, Lodzkie, Malopolskie, Mazowieckie, Podkarpackie, Podlaskie, Śląskie и Świętokrzyskie, или за седем години в районите на Dolnośląskie, Kujawkopomorskie, Lubuskie, Opolskie, Pomorskie, Варминско-Мазурска област, Wielkopolskie и Zachodniopomorskie. В тези случаи договорът за наем следва да е бил заверен в съответната служба за регистрация и чужденецът от ЕС да е ползвал земеделската земя за селскостопанско производство и законно да е пребивавал в Полша. Периодът на аренда/наем на земята, предхождащ покупката ѝ, се определя индивидуално за всеки гражданин на държава членка или на държава, която е част от ЕИП. Самостоятелно наетите земеделски производители, които са взели под аренда земя като юридически лица, могат да прехвърлят правата на себе си като физически лица. За изчисляване на арендния период, предхождащ правото на закупуване, периодът на аренда като юридическо лице ще се вземе под внимание. Не се определят срокове за преобразуване на настоящите договори от юридическо към физическо лице.

Процедурата за преобразуване на договора е прозрачна и при никакви обстоятелства не води до формиране на нови клаузи и допълнителни административни пречки. Документите, които чужденецът трябва да предостави за закупуване на земеделска земя, включват: декларация от продавача, че е готов да продаде собствеността си, скица на имота и – в случаите, когато чуждестранният купувач не е физическо лице, доказателство за финансовото положение на купувача. Това последно изискване има за цел проверка дали купувачът е в състояние да финансира покупката на земята, което се доказва с извлечения от банковата сметка и/или предварителен договор за кредит.

2.2.3. Чехия

В Чехия като чужденци се дефинират физически лица с чуждо гражданство и/или юридически лица, базирани в чужбина. Съгласно Закон № 219/1995 г.¹, те не могат да придобиват земеделска земя до 2011 г. В Закона се предвиждат и някои изключения:

¹ Закон № 219/1995 г. за установяване на правата и задълженията на чешки граждани и чужденци по отношение на собствеността върху капитала и други финансови трансакции.

(а) чуждестранни граждани могат да придобиват земя, ако имат чешко гражданство или сключен брак с чешки гражданин.

(б) чуждестранни граждани могат да придобиват земя чрез наследяване или чрез преференциално право за изкупуване преди друг при съсобственост.

(в) чуждестранни граждани могат да придобиват земя, ако земята не може да бъде отделена от друг актив, който вече е собственост на чуждия гражданин, или при замяна на земя в собствената му страна.

(г) земеделски производители от ЕС могат да придобиват земеделска земя, ако те са регистрирани като самостоятелно заети земеделски производители и ако са били с постоянно пребиваване в Чешката република най-малко три години. Това означава, че физическите лица, които са трайно пребиваващи в страната и занимаващи се със земеделие върху арендувана земеделска земя най-малко три години, както и юридическите лица, съчетаващи чешки и чуждестранни капитали, имат право да купуват частни земеделски земи. Фермерите трябва да докажат своята почтеност, професионални познания в областта на земеделието и познаване на чешкия език (Закон 252/1997)¹.

Няма други специални процедури или условия за допустимост освен изискването чуждестранното лице (физическо и/или юридическо) да бъде официално регистрирано като земеделски производител в Чехия и компанията да бъде регистрирана в Чехия, както и да използват закупената земя по “правилния начин”, според Закона за защита на земеделските земи (Закон № 334/1992). Няма ограничения за размера на земята, която може да бъде закупена от чужденци. Съгласно нормативната уредба земя, която е държавна собственост, може да бъде закупена само от физически лица.

През 2007 г. правителството на Чехия прие предложение за изменение на Закона за приватизация на земята, за да се облекчат условията за чужденци, които искат да купуват частни и държавни земи. Предложението е за премахване на изискването за постоянно пребиваване и за осъществяване на земеделска дейност минимум три години в Чехия, както и на другите условия – професионални знания за земеделието и познания по чешки език. Единственото условие за закупуване на земя следва да бъде официалната регистрация на чуждестранното физическо лице като земеделски производител. От 1 май 2009 г. влизат в сила предложените промени, като за земя, която не е селскостопанска, отпадат изискванията за установеност и за регистрирана компания в Чехия. Облекчават се условията за покупка на земеделска земя от чуждестранни граждани, но се запазва срокът на действие на националните ограничения, договорени при влизането на Чехия в ЕС. По отношение на наемането и арендуването на земеделска земя не съществуват ограничения за гражданите на ЕС.

2.2.4. Словакия

В Словакия има ограничение за собствеността върху земеделска земя от чужденци, които са договорени в Договора за присъединяване и които се запазват за преходен период от 7 години. Националното законодателство на Словакия определя като

¹ Закон № 252/1997 г. за селското стопанство и неговата роля в обществото.

чуждестранен гражданин физическо лице, което няма постоянно местожителство в Словакия, или юридическо лице, което не е регистрирано съгласно нормативната уредба на Словакия¹.

В същото време има и някои специфични изключения, както и някои практически ограничения. Първо, чужденците с постоянна уседналост в страната, които арендуват/наемат и обработват земеделска земя минимум три години след присъединяването на Словакия към ЕС, могат да купуват и притежават земя в страната. Същото се отнася и за чуждестранни граждани, които имат сключен брак със словашки граждани. В такива случаи се изисква като доказателство надлежно подписан договор за аренда/наем между поземления собственик и арендатора (чуждестранно физическо лице). Чуждестранни граждани могат да придобиват земеделска земя чрез наследяване и чрез упражняване на преимуществените права в случаите на съсобственост². От друга страна, чуждестранни граждани от страни извън ЕС/ЕИП не могат да притежават земеделска земя в Словакия.

Чуждестранни граждани могат да създават юридически лица (акционерно дружество или дружество с ограничена отговорност), които се регистрират съгласно търговския закон на Словакия и могат да осъществяват сделки със земеделска земя чрез тези юридически лица. Юридическо лице, регистрирано в Словакия и собственик на земя, по-късно може да продаде тази земя без никакви ограничения на юридическо лице, регистрирано в друга страна³.

2.2.5. Унгария

В Унгария националното законодателство също предвижда ограничения по отношение придобиването на собственост върху земеделска земя от чуждестранни граждани. При влизането си в ЕС тези ограничения се запазват за срок от седем години (2004 – 2011). Нормативната уредба предвижда известни изключенията от ограниченията, отнасящи се за граждани на ЕС, които искат да се установят в страната като самостоятелно заети земеделски производители и които са били законно пребиваващи и осъществяващи земеделска дейност в Унгария в продължение на най-малко три години (Закон LV от 1994 г., Придобиване на собствеността на обработваема земя, Раздел 7). Гражданите на ЕС не са предмет на други правила и процедури, различни от тези, които се прилагат за граждани на Унгария, и в тази връзка те могат да придобиват земеделска земя до 300 хектара. От гражданите на ЕС се изисква да предоставят и доказателство за допустимост за придобиване на земеделска земя под формата на официални сертификати. По-конкретно, те трябва да предоставят следните документи:

¹ Foreign Exchange Act No. 312/2004 Col. Art. 2 and Art. 19ap Zbierka zákonov [Official Journal] 2004, Čiastka [Section] 131, pp. 2974–84.

² Civil Code No. 40/1964, Zbierka zákonov [Official Journal] 1964, Čiastka [Section] 19, pp. 1–40

³ Act No. 220/2004 on Protection and Use of Agricultural Land, Zbierka zákonov [Official Journal] 2004, Čiastka [Section] 96, pp. 2278–2315.

- официален сертификат, издаден от имиграционните власти, за да се провери, че са законно пребиваващи в Унгария в продължение на три последователни години, имат разрешение за пребиваване в страната или удостоверение, което доказва, че са подали заявление за такова разрешение;
- удостоверение от регионалната служба по земеделие, че заявителят се е занимавал със селскостопанска дейност в Унгария в продължение на три последователни години – преди да датата на подаване на заявление за придобиване на собственост. Сертификатът трябва да бъде подкрепен с проучване относно същността на селскостопанските дейности и тяхното въздействие върху околната среда.

Има още две изключения, отнасящи се до собствеността на цели земеделски стопанства (т.е. къща, стопански постройки и земя), а именно:

- Чужди граждани могат да придобиват собственост върху недвижим имот (парцел) от 6000 m² или по-малко, в съответствие с разпоредбите на националното законодателство относно недвижимите имоти, които не са класифицирани като обработваема земя ¹.
- Чуждестранните юридически лица или физически лица могат да придобиват недвижими имоти, които не са квалифицирани като обработваема земя, така че те да могат да придобиват селскостопански постройки, необходими за създаването на интензивно животновъдство при условия, приложими към местните лица (без специално разрешение) ².

2.2.6. Естония

Макар че има ограничения, свързани с придобиването на земеделска земя от чужденци до 2011 г., има и някои изключения (Закон за ограниченията за придобиване на недвижима собственост)³. Първо, законът не забранява на чужденци да придобиват право на собственост върху земеделска земя, ако парцелът е по-малък от 10 хектара. Ограниченията за чуждестранни граждани се прилагат само за придобиването на земеделска земя на повече от 10 хектара. Второ, ограниченията за закупуване на повече от 10 хектара, не са приложими към граждани на ЕС, които са със статут на постоянно пребиваващи през последните три години; които са регистрирани като едноличен търговец (със съответната регистрация в търговския регис-

¹ Act LV of 1994 on Acquisition of Ownership of Arable Land, Section 8, *Official Journal of Hungary*, No. 69, 27 June 2004, Hungarian Official Journal Publisher, Budapest, pp. 2533–45.

² Act LV of 1994, Transitional Provisions Pertaining to State Property and to the Acquisition of Ownership by Foreign Entities, Section 88/A and its amendment in Act XXXVI of 2004 on amendment of Act LV of 1994 on Arable Land, *Official Journal of Hungary*, No. 61, 1 May 2004, Hungarian Official Journal Publisher, Budapest, pp. 6408–10.

³ The Act, *Riigi Teataja* [State Gazette] I 2003, 23, 145, entered into force 1 April 2003, and was amended by the following Acts: *Riigi Teataja* I 2005, 26, 192 of 17.05.05, which entered into force 18.06.06; *Riigi Teataja* I 2005, 37, 284 of 15.06.05, which entered into force 01.07.05; and *Riigi Teataja* I 2003, 88, 591 of 17.12.03, which entered into force 01.01.04.

тър), или се занимават със селско стопанство през последните три финансови години. Тези ограничения не се отнасят и до юридическо лице, регистрирано в търговския регистър или в регистъра на организациите с нестопанска цел, и което се е занимавало със земеделие в Естония през последните три финансови години. Тези изключения се отнасят и до дъщерните дружества на компании от ЕС, ако те са регистрирани в Естония. На тези физически или юридически лица се разрешава да изкупят земеделската земя, която са обработвали под аренда/наем минимум три години преди иницирирането на транзакцията.

Трето, ако физическото или юридическото лице не отговарят на горепосочените изисквания, то те могат да придобиват земя, но само след получаване на разрешение от страна на съответния областен управител. Разрешението се основава на разработен бизнес план от кандидата за използването на земята в съответствие с изискванията за добро стопанисване на природните ресурси и упражняване на грижата на добър стопанин, както и на опита на кандидата в селското и горско стопанство. Областният управител може да издаде разрешение само ако заявителят има уседналост в Естония в продължение на минимум шест месеца или има опит в селскостопанското производство най-малко една година.

Всяко лице, което не е естонски гражданин или юридическо лице, регистрирано в Естония, има забрана за придобиване на земеделска земя в граничните области и в някои територии, които изрично са посочени, като:

- 1) морски острови, с изключение Сааремаа, Хиима, Муху и Вормси;
- 2) в област Ида-Вирумаа, градовете на Нарва и Силамъе и селските общини на Иисаку, Илука, Тойла, Вайвара;
- 3) в област Тартумаа, селските общини на Меекси и Пиирисааре;
- 4) в област Пьолвамаа, селските общини на Микитамае, Орава, Репина и Варска;
- 5) в област Ворумаа, селските общини на Меремае, Мисо и Вастселиина.

2.2.7. Австрия

Австрия е първата страна, която договаря преходен период относно покупката на недвижими имоти и земеделска земя от чуждестранни граждани, като се визира специално регионът на Тирол. Договореният преходен период е от пет години. Мотивите са свързани с опасения за териториални претенции в област Тирол от страна на Германия при ивентуално изкупуване на земеделската земя и недвижимите имоти в областта. Тази договореност е предмет на оспорване в Европейския съд за защита на правата на гражданите, като искът е за дискриминационно отношение. Въпреки съдебните диспути, договореностите за преходния период остават като национално ограничение.

3. ФАКТОРИ, ФОРМИРАЛИ МОТИВИТЕ ЗА ОГРАНИЧАВАНЕ ПОКУПКАТА НА ЗЕМЕДЕЛСКА ЗЕМЯ ОТ ЧУЖДЕНЦИ

3.1. Развитие на пазара на земя

Пазарът на земя в България премина през последните двадесет години през различни етапи от своето развитие. В първите години след стартиране на поземлената реформа пазарът на земеделска земя възстанови своето функциониране – след повече от 50 годишно прекъсване. Реално пазарът на земеделска земя започва да функционира в края на поземлената реформа и след нейното приключване, когато има достъчно по обем предлагане на земеделска земя с ясни права на собственост. От 1998 г. могат да бъдат идентифицирани три периода на развитие на тази институция, а именно:

➤ **I период (1998- 2003):** пазарът на земя не е развит, непривлекателен за купувачите и като цяло може да се характеризира като слаб. Предлаганата земя е повече от търсената. Цената на земята е много ниска. Средната цена за периода се равнява на 1410 лв./ха (721 евро/ха). В този период активен е пазарът за арендуване на земя.

➤ **II период (2004-2006):** Това е предприсъединителният период за България. Очакванията са, че с приемане на България за член на ЕС, с въвеждането на Общата селскостопанска политика (ОСП) пазарът на земеделска земя ще се активизира и в частта си по покупко-продажбата на земя. Продължава да е активен и арендният пазар, въпреки че има спорадични сделки за покупко-продажба на земя. Очаква се повишаване на цените на единица площ. И през този период предлагането надвишава търсенето. Средната цена на земята за този период е 1750 лв./ха (895 евро/ха).

➤ **III период (2007- до момента):** Това е периодът на пълноправно членство на България в ЕС. Наблюдава се активизиране на пазара на земя, като все още предлагането надхвърля търсенето. До момента са осъществени над 132 хиляди сделки за над 120 000 ха земя. Постигнатата средната цена на земята е 2540 лв./ха (1299 евро/ха), което е 45 % увеличение на цените на земята в сравнение на периода преди присъединяването 2004-2006 година. Финансово-икономическа криза, която в отрасъл земеделие засегна поземлените отношения, промени пазара на земята в посока към намаляване на активността му – за първи път от 2004 г. насам¹.

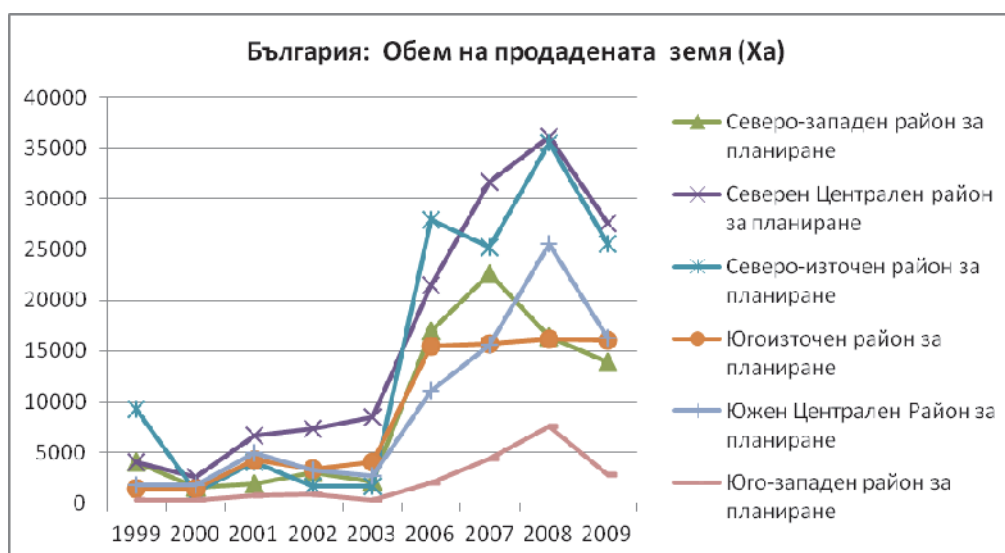
До 2007 г. купувачите търсят земя без специални предпочитания за категория, местоположение и/или размер². След това купувачите, които се занимават със селско стопанство и/или имат такива намерения, в преобладаващата си част търсят комасирани парцели, големи по размер, с висока категория³.

¹ Система за агропазарна информация (САПИ). Състояние и тенденции в развитието на пазара на земя. С. 2009.

² Deininger, K., & Feder, G. (2002). Land Institutions and Land Markets. In B. Gardner & G.C. Rausser (Eds.), *Handbook of Agricultural Economics* (pp 288-331). Amsterdam: Elsevier North Holland.

³ Rembold, F. (2003). "Land Fragmentation and its Impact in Central and Eastern European Countries and the Commonwealth of Independent States" in FAO (eds) (2003). *Land Reform, Land Settlement and Cooperatives*, 2003/1, 82-90.

Пазарът на земя се характеризира с регионални различия (Фигура 1 и Фигура 2). Най-активен е пазарът на земя в Северен Централен район за планиране, където са осъществени 32 192 сделки за 27 582,7 хектара. За разлика от 2008 г., през 2009 г. районът отчита сравнително слаб пазар на земеделски земи. Близко 70% от сделките са сключени в областите Плевен и Велико Търново¹. Най-слабо развит е в Югозападен район с регистрирани само 2874 сделки за 1858,1 ха земя. Броят на сделките рязко нараства в годината преди присъединяване към ЕС. Тази активност е продиктувана от опасенията за рязко увеличаване на цените на земеделската земя след влизането на България в ЕС и очакваното голямо платежоспособно търсене от граждани на ЕС. Този тренд се запазва и две години след пълноправното членство на страната (до 2008 г.). През 2009 г. се отчита връщане към позициите от 2006 година. Факторите за това са международната финансова и икономическа криза, от една страна, а от друга – предлагането на малки по размер, разпръснати в рамките на едно землище парцели, притежание на голям брой собственици, което усложнява финализирането на сделките със земя и води до увеличаване на транзакционните разходи.



Източник: САПИ

Фигура 1

¹ Аграрен доклад 2010. МЗХ. София. с. 10.



Източник: САПИ

Фигура 2

Продължава тенденцията на ценова диференциация (Таблица 1). Най-ниски са цените на земята в Ловеч и Перник – 2010 лв./дка и 1400 лв./хектар. Високи са цените на земята в Добрич – 5460 лв./хектар. В таблица 1 са представени средните цени за съответния район за планиране, но в рамките на района съществуват вътрешнорегионални различия.

Таблица 1. Средни цени на земеделска земя в България

Рейон за планиране (NUTS 2)	Средна цена (лв/ха)								
	1999	2000	2001	2002	2003	2006	2007	2008	2009
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Северо-западен район за планиране	1472	1280	920	1150	920	1700	1440	2661	2510
Средна цена (евро/ха)	753	654	470	588	470	869	736	1360	1283
Северен Централен район за планиране	1284	1050	970	1200	1040	3460	3050	2690	2690
Средна цена (евро/ха)	656	537	496	614	532	1769	1559	1375	1375
Северо-източен район за планиране	1248	1230	1290	1070	1170	1287	1687	3876	3430
Средна цена (евро/ха)	638	629	660	547	598	658	863	1982	1754
Югоизточен район за планиране	1307	1120	1260	1640	1570	1710	2180	2549	2810
Средна цена (евро/ха)	668	573	644	839	803	874	1115	1303	1437
Южен Централен Район за планиране	2765	2150	3080	2810	2970	2920	2970	3074	3330
Средна цена (евро/ха)	1414	1099	1575	1437	1519	1493	1519	1572	1703

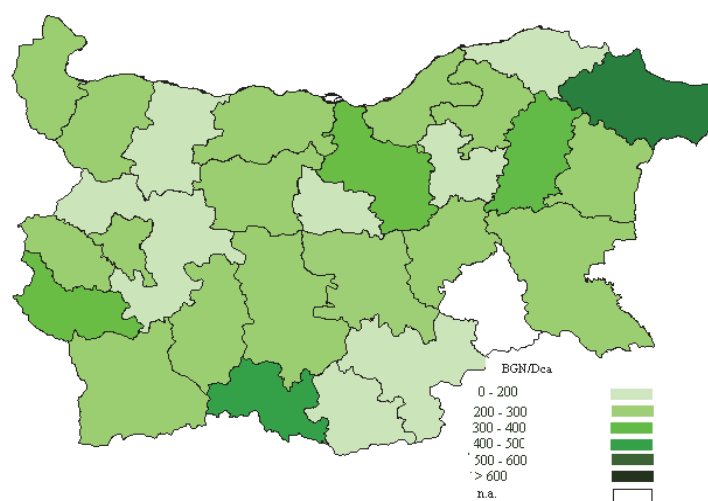
Продължение

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Юго-западен район за планиране	2588	2590	3120	4380	3330	1339	2376	3101	3360
Средна цена (евро/ха)	1323	1324	1595	2239	1703	685	1215	1586	1718
България - средна стойност	1777	1370	1410	1410	1430	1706	2042	3120	2970
Средна цена (евро/ха)	909	700	721	721	731	872	1044	1595	1519

Източник: САПИ

В преобладаваща част от областите минималните цени на покупко-продажба на земя са в ценовия диапазон 200-300 лв./дка. (Фигура 3). Най-ниски минимални цени са регистрирани в областите: София-област, Враца, Силистра, Търговище, Габрово, Смолян, Кърджали – от 0 до 200 лв./дка. В област Добрич са регистрирани най-високите минимални цени на сделки със земеделска земя.

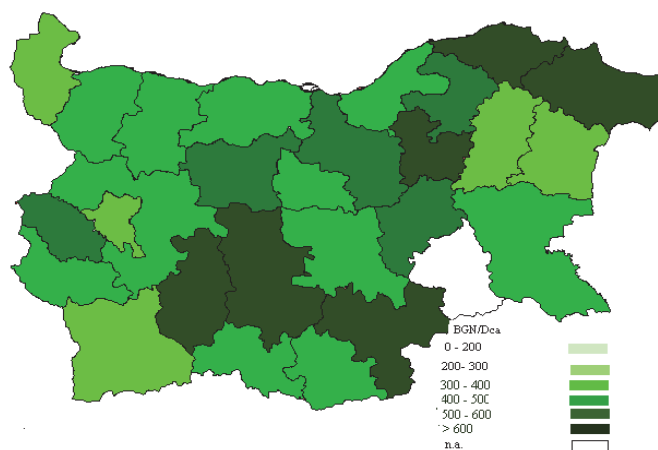
България: Минимални цени на земеделска земя (лв./дка), 2010 г.



Фигура 3

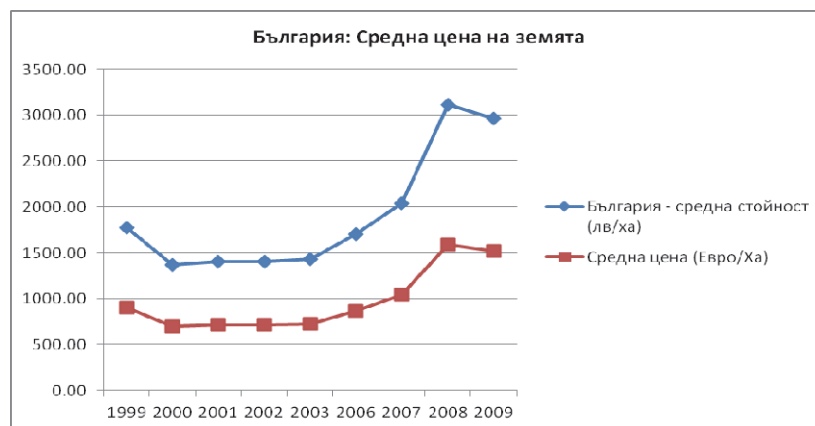
При максималните цени, които са регистрирани за сключени сделки, също се наблюдава регионална диференциация (Фигура 4). Най-високи са в областите Добрич, Силистра, Търговище, Кърджали, Пловдив, Пазарджик – повече от 600 лв./дка. В областите Разград, Велико Търново, Ловеч, Перник и Сливен – максималните цени на сделки са в диапазона от 500 до 600 лв./дка. С най-ниски максимални цени са областите Видин, Благоевград, Варна и Шумен: от 300 до 400 лв./дка.

България: Максимални цени на земеделска земя (лв/дка), 2010г.



Фигура 4

В заключение може да се обобщи, че цената на земеделската земя през последното десетилетие бележи устойчив тренд на нарастване (Фигура 5).



Фигура 5

Най-активен от самото начало е арендният пазар на земя. Земеделските стопанства функционират в преобладаващата си част на основата на арендуване на земя (Фигура 6). Съотношението собствена към арендувана земя се запазва през годините, а именно 88% арендувана срещу 12 % собствена земя.



Фигура 6

В отделните групи земеделски стопанства съществуват различия по отношение на това съотношение. С най-голям дял собствена земя оперират земеделските стопанства от 1 до 8 ИЕ¹, като при тях съотношението собствена към арендувана земеделска земя е 33:67 (средно за периода 2008-2010 г.). С увеличаване на икономическия размер и пазарната ориентация на земеделските производители делът на собствена земя намалява постепенно на 12 % при земеделските производители с размер 8-40 ИЕ – до 3 % при тези с размер, по-голям от 40 ИЕ (Фигура 7).

Равнището на арендните плащания не отбелязва големи колебания през последните 5 години. В страната се договарят три вида арендни плащания: в пари, в натура и смесена. Средното парично арендно плащане варира в диапазона от 5 лв/дка (Северозападен район за планиране) до 100 лв/дка (Южен Централен район за планиране). Тази голяма диференциация е предопределена от типа земеделие (интензивно или екстензивно), което се осъществява – от една страна, и от друга – от ефективността на земеделското производство. Като се изключат двете крайности, средните равнища около които варира паричното арендно плащане са 20-40 лв/дка. Размерът на арендата в натура се определя като дял от получения добив и средно за страната е в размер на 15-20 % от средния добив. Съществуват различия по отношение на предпочитанията на поземлените собственици за вида на арендното плащане. Тези, които живеят в населеното място, където е поземленият имот и имат домашно стопанство, предпочитат или аренда в натура, или смесена, докато т.нар. „липсващи собственици“, т.е. онези, които живеят далече от имотите си и са ангажирани в други икономически сфери, предпочитат паричната аренда².

¹ Икономическият размер на стопанствата се измерва в икономически единици. Той се определя като общата стандартна разлика на стопанството се раздели на 1 200 евро. Полученият коефициент се нарича икономическа единица (ИЕ.). Една икономическа единица е равна на 1200 евро.

² Kopeva, D., (2003). "Land Markets in Bulgaria" in FAO (eds) (2003). *Land Reform, Land Settlement and Cooperatives*, 2003/3, pp. 41-58.



Фигура 7

Икономическата и финансовата криза оказаха своето въздействие върху пазара на земя. През последните три години (2009-2011 г.) е отчетен спад на покупко-продажбите на земеделски земи. Спад е отразен и при сделките със земя за нестопанска цел (в това число покупко-продажби и замени). Причините са от различно естество, но най-голямо въздействие оказва финансовата криза през 2009 г., която ограничи много инфраструктурни проекти и създаде ситуация, в която на пазара се появиха много продавачи.

Основните участници на пазара на земя в последните три години са арендаторите, специализираните фондове за земеделска земя /АДСИЦ/ - български и чужди, и земеделските производители. Но през първите месеци на 2011 г. на пазара на земя излязоха и фирми далеч от земеделието, които преориентират средства към земята. В последните години се увеличава и интересът на чужди инвеститори към покупка на земя у нас¹.

3.2. Чуждестранни инвестиции в селското стопанство

През последните десет години ПЧИ в селското, горското и ловното стопанство се характеризират с неравномерен поток. ПЧИ в трите вида стопанства варират между 0,6 млн. евро (2001) до 9,5 млн. евро (2005). Следващите три години (2006-2008) се характеризират с изключително бърз темп на нарастване на ПЧИ – 13 пъти увеличение през 2006-та спрямо 2003-та, до 32 пъти увеличение през 2007 г. и 30 пъти увеличение през 2008 г. (фигура 8). Пикът на чуждестранните инвестиции в селското, горското и ловното стопанство е в годините непосредствено преди присъединяване на България към ЕС, в годината на присъединяване и една година след това. Този бум

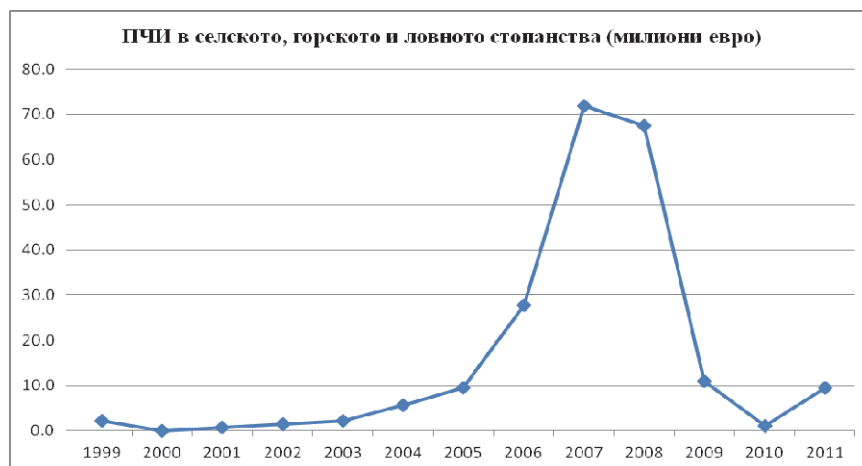
¹ Swinnen, J., Vranken, L. Kopeva, D., Madjarova, Sv., Peneva, M., Luca, L. Alexandri, C. Review of the Transitional Restrictions Maintained by Bulgaria and Romania with Regard to the Acquisition of Agricultural Real Estate. CEPS. 2011, p. 68.

на инвестициите в посочения тригодишен период не е специфично явление, което може да се обясни единствено и само с присъединяването на България към ЕС.

В своето изследване за чуждестранните инвестиции Георги Попов констатира значително нарастване в общия поток на движението на преките чуждестранни инвестиции в периода 2006-2007 г. и подчертава, че в ПЧИ се наблюдава приблизително три пъти номинален ръст за 7 години – 2006 спрямо 1999 година¹. Тези процеси са особено активни в страните от Югоизточна Европа и България не прави изключение. Бумът на ПЧИ в световен мащаб съвпада с присъединяването на страната ни към ЕС. Влиянията на двете групи фактори се сливат и взаимно подсилват ефекта си, но само за кратко. През 2009 г. обемът на ПЧИ се връща на позициите от 2005 г., като бележи спад от 84%.

Процесът на намаляване на обема на ПЧИ продължава и през 2010 г., но с по-малък темп на намаляване (67%), и се достигат нива от 2003-2004 година. През 2011 г. се наблюдава увеличаване на ПЧИ в селското, горското и ловното стопанство и в края на годината те достигат 9,5 млн.евро, което е на нивата от 2005 г. и 2009 година.

Очакванията за увеличаване на ПЧИ в сектора след влизането на страната ни в ЕС не се оправдаха. Отнесено към пазара на земеделска земя и съществуващите ограничения за чужденци от ЕС, това означава, че няма постоянен по сила и интензитет поток на ПЧИ към селското стопанство. Отливът на чужди капитали след 2008 г. е част от общата тенденция на намаляване и не може да бъде обвързан с дерогацията от Договора за присъединяване.



Източник : БНБ

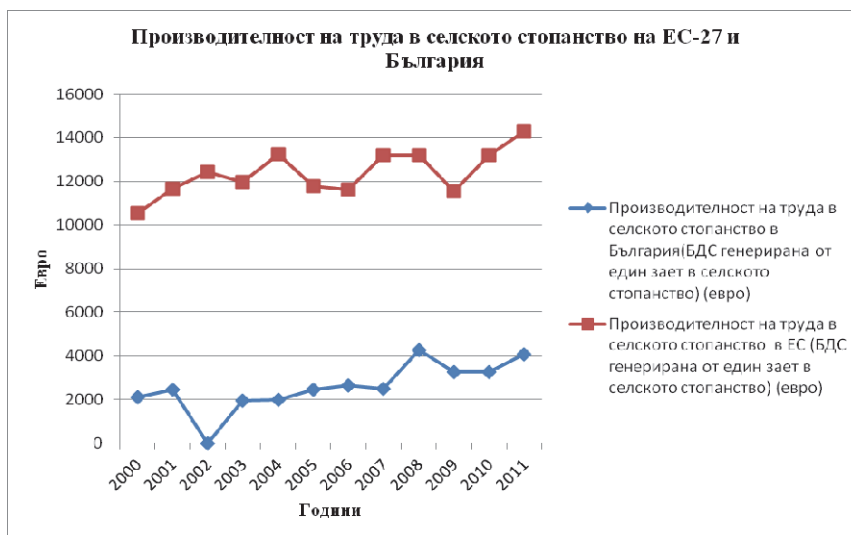
Фигура 8. Преки чуждестранни инвестиции в селското, горското и ловното стопанство (милиони евро)

¹ Попов, Г. Тенденции на чуждестранните инвестиции в индустрията на България. сп. Икономически алтернативи, бр. 4, 2008. УНСС, София, с. 55.

3.3. Производителност на труда в селското стопанство

В широк смисъл категорията производителност се свързва със способността на производствените фактори (труд, земя, капитал) да създават определено количество продукция за определен период от време. Така производителността може да се характеризира като степен на резултатност от използването на факторите на производството. Производителността се измерва с количеството произведена продукция на единица разход от съответния производствен фактор. Производителността на труда дава представа за трудоемкостта (трудопоглъщаемостта) на продукцията. Ефективността на фактора труд се илюстрира размера на ефекта (продукцията) за единица разход на труд или обратно – необходимия разход на труд за получаването на единица ефект от производството.

През последните десет години производителността на труда в селското стопанство в България бавно и постепенно нараства, но все още остава много под средната за ЕС-27. През първите две години от членството на страната в ЕС този показател отбеляза скок с 14%, след което отбеляза спад, но до нива по-високи от нивата преди присъединяването на страната към ЕС. За петте години от членството ни производителността на труда в селското стопанство е нараснала с 46% спрямо средната величина на тригодишния предприсъединителен период. През 2011 г. производителността на труда в българското селско стопанство е 28,38% от тази в ЕС. (В ЕС-27 е генерирана брутна добавена стойност /БДС/ от един зает в отрасъла в размер на 14 289 евро, докато в България този показател е едва 4056 евро – Фигура 9.) Това на практика означава, че българското селско стопанство неефективно използва факторите за производство.



Източник: Евростат

Фигура 9. Производителност на труда в селското стопанство на ЕС-27 и България

Въпреки тенденцията на намаляване на броя заети в отрасъла, това не е довело до технологична модернизация и по-висока ефективност. Промените в заетостта, свързани с нейното нарастване в сферата на услугите и промишлеността, и с намаляването ѝ в селското стопанство, са естествен процес и следствие от извършените реформи, както и от влиянието на световните тенденции в развитието на икономиката. Тези промени не биха могли да се определят като изцяло ефективни, защото не са съпроводени със сериозен ръст в производителността на труда¹. Това показва, че реализираният растеж на БВП и на БДС за изследвания период е по-скоро резултат от повишаване на заетостта и икономическата активност на населението, т. е. има екстензивен характер. Ниската производителност на труда очаквано не стимулира привличането на чужди инвестиции в отрасъла.

4. РЕЗУЛТАТИ ОТ ПРИЛАГАНЕ НА НАЦИОНАЛНИТЕ ОГРАНИЧЕНИЯ

Прилагането на националните ограничения по отношение придобиването на собственост върху земеделска земя от чужденци резултира в няколко аспекта:

- Ограничения върху чуждестранната собственост и функционирането на пазара на земеделска земя;
- Правни ограничения;
- Влияние върху преките чуждестранни инвестиции.

а) *Ограничения върху чуждестранната собственост и функционирането на пазарите на земя.* Въведените от България ограничения се отнасят единствено и само до придобиване на собственост и не засягат арендуването/наемането на земеделска земя. Наложените ограничения са за определен период от време, което поражда въпроса: има ли други фактори, които имат отрицателно въздействие и възпрепятстват придобиването на земеделска земя от чужденци. Такива фактори са:

- съществуващите несъвършенства на капиталовите пазари в България;
- разпокъсаност на поземлената собственост, което ограничава продажбите на обработваема земя поради по-голям интерес към комасирани парцели земя;
- високи административни разходи, свързани със сделките със земя и защитата на правото на собственост.

б) *Правни ограничения за придобиването на земеделска земя от чужденци.* Договорът за присъединяване към Европейския съюз, подписан с България, предвижда възможност за национални правила, съгласно които чужденци от ЕС по принцип да не могат да придобиват право на собственост върху земеделска земя, като ограничението може да бъде запазено в рамките на седемгодишен преходен период след присъединяването. При определени условия обаче чуждестранните граждани от ЕС имат възможност да придобиват земеделска земя в България в преходния период. Тези инвестиционни възможности за чужденци от ЕС доказват, че ограни-

¹ Илиев, Цв., Тенденции в производителността на труда и заетостта в българската икономика, сп. Механика, транспорт, комуникации, бр. 3/2008, статия №0263. София, с. III-93 – III-101.

ченията, които са приложими в България, са в по-малка степен рестриктивни в сравнение с приложените в някои от държавите, които се присъединиха към ЕС през 2004 година. Основната разлика е, че в България няма никакви ограничения за придобиване на правото на собственост върху земя от юридически лица, установени на тяхната територия, без оглед на чуждестранното участие в капитала на тези дружества.

Следва да се отбележи също така, че в България има по-малко ограничителни условия, които трябва да бъдат изпълнени от граждани на ЕС преди да се установят като самостоятелно заети земеделски производители и да се възползват от своето право. Няма обаче официални данни за чуждестранната собственост на обработваема земя в страната, така че въздействието на ограниченията не може точно да бъде оценено. Въпреки това различни източници (агенции за недвижими имоти, регионални офиси на НССЗ, общински служби земеделие, БАСЗ, медиите) споделят информация за осъществени сделки със земеделска земя с чужденци от ЕС с цел земеделско производство. Друго потвърждение за участието на чуждестранни граждани като страна по сделките със земеделска земя са фондовете за земеделска земя (АДСИК) СЕРЕС, Уинслоу и други. Правните ограничения, прилагани относно придобиването на собственост върху земеделска земя от чужденци от ЕС в България и Румъния, показват, че няма строга и абсолютна забрана за придобивания от чужденци и следователно не могат да се считат за съществено важни за постигането на целите, които преследва въвеждането на преходния период.

с) *Преки чуждестранни инвестиции.* Преките чуждестранни инвестиции ще окажат положително въздействие върху конкурентоспособността и ефективността на структурите в селското стопанство и оттам ще повлияят върху пазара на земя, като окажат тласък върху цената на земята и арендните плащания. Макар и слабо, наблюдава се интерес и участие в пазара на земя от страна на чуждите инвеститори.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В България няма пълна забрана за придобиването на земеделска земя в рамките на договорения преходен период от седем години (2007-2014 г.). Въпреки временните ограничения, налице е чуждестранно присъствие (под формата на учредяване на нови дружества или участие в резидентни такива, регистрация на граждани на ЕС като самостоятелно наети земеделски производители и наемане на земеделска земя) без никакви видими сътресения за системата. В светлината на ограничения достъп до капитал и разпокъсаността на собствеността върху земята би могло да се счита, че тези чуждестранни инвестиции в известна степен подпомагат намирането на решение на определени институционални ограничения. Дейностите на чуждестранните инвеститори могат да доведат до положително въздействие върху земеделската реформа в България посредством въвеждането на нови технологии, осигуряването на така необходимия капитал за производството, рационализирането при използването на земята и повишаването на стойността на земята.

Разликата между доходите и продажните цени на земята в България в сравнение с останалите държави – членки на ЕС, намалява, но все още е значителна и твърде далеч от пълно сближаване. Социално-икономическите показатели за земеделското производство се подобряват, като се очаква тази положителна тенденция да продължи. Все още остава голямата разлика между България и останалите държави – членки на ЕС, от гледна точка на производителност и дял на трудовата заетост в земеделието в общата трудова заетост. Включването на физически и юридически лица от други страни в ЕС/ЕИП като участници в пазара на земеделска и горска земя ще допринесе за повишаване на производителността на труда и за инвестиции в технологични нововъдения.

Практиката от първите четири години след присъединяване на страната ни към ЕС показва, че тежките административни процедури, разпокъсаността на собствеността, времеемкостта на процеса на придобиване на собственост върху земеделски земи възпират потенциалните участници от по-активна изява в пазара на земя в България. Обикновено те се насочват към услугите на земеделските фондове със специална цел. Въпреки това процентът на сделките със земя, закупена от граждани на ЕС/ЕИП, и обемът на земеделската земя представляват малък дял от общия обем на осъществените сделки.

Изразените опасения по време на преговорите по присъединяването, че по-ниските доходи и цени на земята в България ще доведат до масово придобиване на земя от чужденци, ако не бъдат въведени временни ограничения, на практика не се реализираха през първите пет години след присъединяването.

Използвана литература

- БНБ. Статистически данни, Преки чуждестранни инвестиции. <http://www.bnb.bg/Statistics/StStatisticalBD>
- Годишен доклад за състоянието и развитието на сектор селско стопанство, Аграрен доклад 2010. МЗХ. София.
- Договор за присъединяване на България към ЕС. 2005 г., Официален вестник на Европейския съюз, 21.06.2005 г.
- Договор за присъединяване на Румъния към ЕС. 2005 г., Официален вестник на Европейския съюз, 21.06.2005 г.
- Закон за собствеността и ползването на земеделските земи., ДВ.
- Илиев, Цв., Тенденции в производителността на труда и заетостта в българската икономика, сп. “Механика, транспорт, комуникации”, бр. 3/2008, статия № 0263, София, с. III93 – III101.
- Конституция на Република България, ДВ.
- Попов, Г. Тенденции на чуждестранните инвестиции в индустрията на България, сп. “Икономически алтернативи”, бр.4/ 2008, УНСС, София. с. 55.
- Правилник за приложение на закона за собствеността и ползването на земеделските земи. ДВ.
- Система за агропазарна информация (САПИ). Състояние и тенденции в развитието на пазара на земя. С, 2009.

-
- Act No. 220/2004 on Protection and Use of Agricultural Land, *Zbierka zákonov* [Official Journal] 2004, Čiastka [Section] 96, pp. 2278–2315.
- Civil Code No. 40/1964, *Zbierka zákonov* [Official Journal] 1964, Čiastka [Section] 19, pp. 1–40.
- EUROSTAT <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/agriculture/data/database>
- Foreign Exchange Act No. 312/2004 Col. Art. 2 and Art. 19ap *Zbierka zákonov* [Official Journal] 2004, Čiastka [Section] 131, pp. 2974–84.
- Deininger, K., & Feder, G. (2002). Land Institutions and Land Markets. In B. Gardner & G.C. Rausser (Eds.), *Handbook of Agricultural Economics* (pp 288-331). Amsterdam: Elsevier North Holland.
- Kopeva, D., (2003). *Land Markets in Bulgaria* in FAO (eds), (2003), *Land Reform, Land Settlement and Cooperatives*, 2003/3, 41-58.
- Rembold, F. (2003). *Land fragmentation and its impact in Central and Eastern European countries and the Commonwealth of Independent States* in FAO (eds), (2003). *Land Reform, Land Settlement and Cooperatives*, 2003/1, 82-90.
- Swinnen, J., Vranken, L., Kopeva, D., Madjarova, Sv., Peneva, M., Luca, L., Alexandri, C., Review of the transitional restrictions maintained by Bulgaria and Romania with regard to the acquisition of agricultural real estate. CEPS. 2011. p. 68.

**ОЦЕНКА НА РЕЗУЛТАТА ОТ ОГРАНИЧЕНИЯТА
ЗА ПРИДОБИВАНЕ НА ЗЕМЕДЕЛСКА ЗЕМЯ ОТ ЧУЖДЕНЦИ
СЛЕД ПРИСЪЕДИНЯВАНЕТО НА БЪЛГАРИЯ КЪМ ЕВРОПЕЙСКИЯ
СЪЮЗ****Резюме**

По време на преговорите за присъединяване към Европейския съюз България, както други страни-членки на ЕС, поиска запазване на съществуващите национални разпоредби, които ограничават придобиването на земеделска земя или гори от чужденци, за преходен период от седем години. Целта бе запазване на социално-икономическите условия за земеделски дейности непосредствено след въвеждането на единния пазар и прехода към Общата селскостопанска политика. Преходните мерки са предназначени да смекчат въздействието на отворения пазар върху земеделското недвижимо имущество в България, като резултат на относително ниското равнище на покупни цени на земята и доходи на земеделските производители в сравнение с останалата част на ЕС. В студията се анализират резултатите от договорените ограничения четири години след членството на страната в ЕС, идентифицират се факторите оказали влияние върху постигнатите резултати. Направена е оценка на ползите и негативите за отделните участници на пазара на земя. На основата на примери от други страни членки (Румъния, Полша, Чехия, Унгария, Словакия, Латвия, Литва, Естония), дава възможност да се направи сравнителен анализ на резултатите. Развитието на земеделския сектор България през последните четири години показва, че разликите между България и останалите страни постепенно намаляват с течение на времето. Изследването показва, че България следва да се възползва от останалата част от преходния период за насърчаване на развитието на земеделския сектор и подготовка за 2014 година, когато ще отпаднат временните ограничения.

**ASSESSMENT THE OUTPUT OF NATIONAL PROVISIONS RESTRICTING
THE ACQUISITION OF AGRICULTURAL LAND AFTER EU ACCESSION
OF BULGARIA****Abstract**

During the accession negotiations, Bulgaria requested the possibility to maintain existing national provisions restricting the acquisition of agricultural land or forests for seven years. The motivation considered these derogations necessary, in order to preserve the socio-economic agricultural structure of the countries from shocks that might arise from the differences in land prices and income with the rest of the European Union, and to be able to pursue an effective agricultural policy. The study analyses the results of negotiated derogations four years after EU accession; identifies factors having influence over the outputs of national provisions restricting acquisition of land/forests by foreigners. The fact that Bulgaria is not the only country with such derogations, make possible comparative analysis of results achieved with those in countries from first wave (Poland, Czech Republic, Romania, Estonia, Latvia, Lithuania, Hungary, Poland and Slovakia). Agriculture development in Bulgaria in the last four years, shows that although existing restrictions, differences between Bulgaria and EU-25 definitely decreased over time. Bulgaria has to take advantage of the rest of the period to stimulate development of agriculture and to prepare for 2014 when all restricting provisions will be abolished.

СЪАВТОРСТВО ПРИ НАУЧНИ ПРОИЗВЕДЕНИЯ

Виолета Цакова¹

ПРЕДВАРИТЕЛНИ БЕЛЕЖКИ

Една от характеристиките на съвременната наука е осъщественият в общи линии преход от предимно индивидуална към доминиращо екипна работа, което в по-голяма степен съответства на нейната същност, потребности и равнище на развитие. Времето на учените енциклопедисти и индивидуалисти е история. Днес обектите на научни изследвания разкриват тайнствата си главно в резултат на комплексна научна работа на колективи от специалисти. Съвременната наука се нуждае от многоаспектност в предмета на изследване, интегрираност в теоретико-методологичната основа на изследването и многокомпонентност на изследователския инструментариум.

Основни фактори, насърчили и обусловили прехода от индивидуална към колективна изследователска работа са междудисциплинните движения в науката, усложняването на научните изследвания и задълбочаващата се специализация. Решаването на теоретични и приложни научни проблеми днес изисква мобилност, интегриране и допълване на знания и компетенции на специалисти в една или в различни научни области. Посочените процеси и занапред ще оказват силно влияние върху организацията на научната работа и нейната ефективност.

Естествен резултат от колективната форма на организация на научната дейност е съавторството върху продуктите с които завършва научната работа и в които се отразяват резултатите от нея. Това, на свой ред, прави актуални въпросите, свързани със създаването, използването и закрилата на съавторски научни произведения. Независимо от широкото проявление и важното значение на съавторството в науката, то няма достатъчна нормативна основа, за него не се пише активно, а се дискутира най-вече при спор и конфликт на интереси. Подобен дефицит е необясним – в смисъл, че има капацитет за създаване на върхови научни постижения, а няма активност за внасяне на яснота по основни, дори елементарни въпроси на съавторството върху тях. Това поражда не само тягостна, но и опасна празнота, която затруднява правилното ориентиране в проблематиката на съавторството и в практиките на упражняването му, води до съзнателни или неволни нарушения на права на съавтори, до накръняване на техни икономически интереси и в крайна сметка – до демотивация за съвместна научна работа, от което страда науката и губи обществото.

Подобен дефицит на теоретико-методологични и приложни знания за съавторството е недопустим. Защото не е достатъчно да се създаде в екип добър научен продукт. Трябва да се знае на кого принадлежи той, кой има права върху него, как той

¹ Виолета Цакова е доктор по икономика, доцент в катедра “Интелектуална собственост” при УНСС; сл. тел.: 81-95-403, e-mail: vtzakova@abv.bg

може да се използва и да се защитава срещу интелектуална кражба, как се възнагражда индивидуалният труд в колективната работа и много други правила по упражняване на съавторството, които да го направят безконфликтно и привлекателно за научните работници.

Най-важният, но и най-неясен откъм отговори въпрос при съавторството е за правата на участниците в съвместната работа върху резултата от нея. Безспорно те имат характер на авторски, но с много особености, които не са изведени, анализирани и доведени до ясни, непротиворечиви и лесни за прилагане правила.

Една от причините да не се пише, дискутира и говори за съавторството е прекомерно тежката, сложна и непълно уредена материя на авторството като негова основа. Съавторството произтича от авторството и се проявява чрез него, но с допълнителни усложнения. Това въздържа специалистите в проблемната област, които у нас не са много, да „отварят“ темата за правилата, регулиращи съавторството.

Изследването има за цел да даде ясно и непротиворечиво разбиране за съавтори и съавторство при научните произведения, компенсиращо липсата на легални дефиниции, да систематизира условията за възникване на съавторството, да анализира формите в които то се проявява, и – на тази основа, да предложи правила за регулиране на отношенията при упражняването му, каквито липсват в нормативната уредба.

За постигането на тази цел се поставят за решаване следните изследователски задачи:

1. Да се предложат и обосноват дефиниции за съавтори и съавторство върху научни произведения;
2. Да се изследват и установят условията за възникване на съавторство и на тази основа да се прокара разграничителна линия между съавторски и несъавторски научни произведения;
3. Да се разкрие съдържанието на съавторството – като възможни действия по реализация на съавторски научни произведения и условията за извършване на конкретните действия;
4. Да се изследват видовете и формите на проявление на съавторството с оглед диференциране на режимите по упражняването му при използването на съавторски научни произведения;
5. Да се анализират основните положения в договорите за използване на съавторски научни произведения и да се предложат правила за доброто им конструиране и работоспособност;
6. Да се предложат идеи и конкретни решения за попълване на празноти в нормативната уредба на съавторството, които да подпомогнат всички участници в процеса по създаване и използване на съавторски произведения, с цел справедливо и безконфликтно уреждане на отношенията;
7. Да се инициира дискусия по поставените въпроси и предлаганите решения, както и по други спорни моменти и противоречиви практики на съавторството.

Изследването се основава на комплексен подход и обхваща, макар и в различна степен, икономически, управленски и правни аспекти на съавторството. Те са обединени около идеята да се предложи ред в режимите на възникването и упражняването на съавторството. Изследването не представя, освен инцидентно и при необ-

ходимост, науковедски, организационни, етически и други аспекти на изследвания обект. Това ограничение се прави с разбирането, че проведеното изследване на съавторството – като първо по рода си, трябва да даде ясни и непротиворечиви основи за други, надграждащи или разширяващи изследвания. Многообразието в аспектите на изследване ще се разгръща постепенно от специалисти в съответната научна област за постигането на комплексност в познанието за съавторството.

Колективната работа в науката и използването на резултатите от нея нямат своя нормативна уредба. Отделни въпроси са засегнати много бегло в някои от законите в областта на интелектуалната собственост и най-вече в Закона за авторското право и сродните му права (ЗАПСР). Затова, установените с този закон правила ще са основа и ориентир при разглеждането на проблемите, при търсенето и предлагането на решения на открити въпроси на съавторството при научни произведения.

I. ОСНОВИ НА СЪАВТОРСТВОТО

1. Съавтори и съавторство

Легални дефиниции за съавтори и съавторство в науката и въобще в творческите дейности няма и те са оставени на подразбиране. Това е недопустимо, предвид сложността на отношенията, които се проявяват при съвместната работа. Такава празнота позволява интерпретации за същността на съавторството и прилагането на различни практики по неговото установяване, признаване и реализиране. Празнотите в закона и свободните интерпретации на конкретни ситуации при съвместна научна работа създават опасност от накърняване интересите на учените съавтори. Вероятността за проява на подобни негативни последици е по-голяма от вероятността за тяхното недопускане чрез правилно и справедливо уреждането на отношенията. Подобна опасност може и трябва да бъде преодоляна или поне ограничена с установяването на ясни правила при съавторството.

Въпросите, които приоритетно трябва да се изяснят, са за същността на съавторството и разбирането за съавтори. С уговорката за трудности при всяко дефиниране на понятия и за условността на всяка дефиниция, ще опитаме да предложим такива за съавтори и за съавторство върху научни произведения.

Съавтори на научно произведение – две или повече физически лица, които чрез непосредствена творческа работа съвместно създават научно произведение, подчинено на единен идеен замисъл.

Съавторство при научно произведение – процес и резултат от непосредствена творческа работа на две или повече физически лица по съвместно създаване на научно произведение, подчинено на единен идеен замисъл.

Предложените дефиниции за съавтори и съавторство се основават на четири признака:

- **съдържателен**, който се отнася до характера на работата – тя трябва да е творческа;

- **обектен**, който се отнася до резултата от работата – той трябва да е научно произведение;

- **концептуален**, който се отнася до първия и определящ съвместната работа елемент – това е единният идеен замисъл; и

- **функционален**, който се отнася до начина на работа – тя трябва да е съвместна.

Как да се разбират отделните признаци, какво съдържание се влага в тях и могат ли да се определят еднозначно – въпроси с повишена трудност, на които ще потърсим отговор.

По отношение на първия признак – творчество, всеки опит за еднозначното му и непротиворечиво определяне е обречен на неуспех и критики. Позициите, от които творчеството се изследва, и целите, заради които се прави това, са различни, а многобройните решения не могат да се съберат в кратка, точна, пълна и универсално пригодна дефиниция.

Според нас, по отношение на признака творчество в научната работа трябва да се има предвид най-вече това, че то се свързва с работа по набавяне и обработка на съществуваща информация и добавяне на нова чрез интелектуални дейности. При това разбиране творчеството ще се изрази в издирването и подбора на източниците на информация, целевото извличане на необходима и полезна информация, нейното осмисляне, систематизиране, структуриране, преработка, обобщаване, допълване, развитие, адаптация, приложна ориентация, верификация и др. Резултатът от интелектуалните дейности отново ще е информация, съдържаща знание с елемент на новост. Новостта може да се прояви както в съдържанието на информацията и знанието, което тя носи – научен факт, хипотеза, съждение, позиция, теза, дефиниция, интерпретация, коментар, обобщение, оценка, извод и пр. по научен въпрос, така и в начина на организирането им – нова или усъвършенствана систематизация, класификация, структура, модел и др. Следователно, **критерият за преценка за наличието на творчество в научната работа е новостта в генерираното знание**. Тя може да се отнася до същността на знанието или до неговото организиране и представяне.

Във връзка с новостта на научното знание трябва да се уточнят поне две неща – **моментът**, към който тя се преценява, и нейното **равнище**. Първото уточнение се налага от динамиката на научното знание, която прави новостта му преходна, защото „новото вчера е старо днес и новото днес е старо утре”. Новостта трябва да се преценява към **момента на разгласяване на знанието**, т.е. към момента, в който то бъде предоставено на потребителите. Разгласяването обаче трябва да е направено по начин, позволяващ свободен достъп до знанието за всеки който има интерес към него. Затова няма да е разгласяване например споделянето на новото научно знание само с членовете на работния колектив или предоставянето му на ръководството на научната организация, в която се извършва научната дейност.

Форми на разгласяване, удостоверяващи съответно и момента, към който се преценява новостта, могат да бъдат: публикуването на резултатите от научната работа, предаването им върху носител в публични депозитари, предоставянето на достъп до тях чрез интернет, представяне на научен форум и други, които не ограничават кръга на потребителите на новото знание. И още нещо – разгласяването трябва да представя в пълнота новото знание. Не е достатъчно неговото оповестя-

ване като факт, а е необходимо и разкриването му до степен, позволяваща разбиране, усвояване, проверка и прилагане без допълнителни изследвания, неговото приобщаване и включване в световната система на наличните и достъпни научни знания.

Второто уточнение – **за равнището на новост**, се налага от високата мобилност на научното знание и възможността за свободното му разпространение без териториални ограничения. Скоростта и мащабът на разпространението на знания е функция от развитието на средствата за комуникация, които вече са преодолели времевите и териториалните бариери. При съществуващите днес реалности за движение на информацията изискването към равнището на новост трябва да е за **световна новост**, т.е. никъде по света това знание да не е станало публично достъпно. И нека доуточним – конкретно ново знание може да съществува, някой вече да е стигнал до него, но още да не го е огласил, да не го е предоставил на членовете на обществото, което го приравнява с несъздадено знание.

В преситеното от информация време в което живеем, преценката и в двата аспекта е силно затруднена дори и за специалисти в съответна област на знание. Те едва ли са в състояние да следят, още по-малко - да познават в оригиналния ѝ вид цялата „световна” информация по конкретен научен проблем, да не говорим в дадена научна област. Това добре се знае от плагиатите, които злоупотребявайки с посочената асиметрия присвояват резултати от чужда изследователска работа и ги представят за свои.

Вторият признак за определяне на съавторите и на съавторството в науката е **наличието на научно произведение**. Той е произведен, следва от творческата работа и отразява нейния резултат. За изясняването на този признак също трябва да се отговори на един минимум от въпроси – какво е научно произведение и в каква форма то съществува.

Научно произведение е обективираният резултат от творчески усилия на човека в сферата на науката. За да бъде определено едно произведение като научно, достатъчно е да има научен елемент – да съдържа нови или обогатени научни знания в която и да е област на науката или вече известни научни знания, които са организирани или интерпретирани, или пък поднесени по нов начин¹.

Специално значение за признаване на съавторство върху научно произведение има формата на изразяването и съществуването му. Изискванията към нея са: да позволява предоставянето на произведението на потребителите и възприемането му от тях. Формата може да е устна, писмена, аудиовизуална, фотографска, графична и всяка друга, стига да осигурява двете възможности – за трансфер и за възприемане на изразеното чрез формата съдържание.

Третият признак за определяне на съавторите и на съавторството – **концептуалният**, е свързан с единството на вижданията, схващанията, разбиранията, становищата, възгледите и позициите по даден научен проблем и с желанието за обединяване на усилията с други съидейници за неговото поставяне, представяне, разискване и решаване. Този признак е решаващ за възникване на съавторството. Той е

¹ За лекота на текста, по-нататък, ще се използва и само понятието „произведение”, но ще се има предвид „научно произведение”.

спойката между авторите и условието те да станат съавтори, предпоставка за съвместна работа по създаването на съавторско произведение. Единството на идейните позиции по определен научен проблем е решаващият фактор за формиране на научен колектив с цел съвместна работа по създаване на научно произведение. Това единство трябва да е налице през цялото време на създаване на научното произведение и то дава отражение върху общия краен резултат от съвместната работа.

Четвъртият признак за определяне на съавторите и на съавторството е **начинът на работа** по създаване на научно произведение. Тя трябва да е съвместна и съгласувана. Този признак позволява лесно и еднозначно да се определи кои лица са съавтори и кои не са такива. Съобразно него, **съавтори са само тези лица, които с личен интелектуален труд участват в съгласуван между тях творческия процес по създаване на общо произведение**. Участието трябва да е в работата по изразяване на произведението, обличането му във форма, позволяваща то да бъде предоставено на потребителите и възприето от тях.

Съавторството при създаване на научно произведение представлява **доброволно съгласие между лица за съвместна работа** и влягане на лични творчески усилия. Начинът и времето на даване на съгласието са без значение за възникване на съавторството. То може да е изразено изрично или мълчаливо, да е направено писмено или устно, да е дадено при започване на работата или по-късно, да е иницирано от различни подбуди и да преследва различни цели. Без значение за съавторството са още и такива въпроси като: кой е инициаторът за създаване на произведението, кой е предложил работната концепция, кой го е наситил с оригинални идеи, кой е подбрал екипа, кой е координирал творческите дейности, какъв е обемът на извършената от всеки член на екипа работа и др.

2. Отсъствие на съавторство

На основата на предложените дефиниции за съавтори и съавторство ще посочим някои типични и често срещани в научната дейност случаи на съвместна работа, при които не възниква съавторство.

Не е съавтор лице, което участва само в обсъждането на концепцията за провеждане на научно изследване, на междинни и крайни резултати от него, без да има непосредствено участие в работата по създаването на обективната форма, с която се представя научното произведение като годен за използване научен резултат. Може да се намери начин за посочване на лицето, което е предложило добра идея, но това не го прави съавтор на научното произведение.

Не са съавтори и лицата, които оказват организационна, техническа, финансова, методическа, консултантска и друга помощ или съдействие. Те само подпомагат работите по създаването на произведение, но не участват в същинския творчески процес. И независимо колко голяма, значима, своевременна, ценна и полезна е помощта им, те не стават съавтори на произведението. Затова не може да претендира за съавторство лице, което само е ръководило работите в едно научно изследване или е осигурило неговото финансиране, или е спонсорирано публикуването на ре-

зултатите, или е провеждало опити по поставена задача и е отразявало резултатите от тях, нито пък лице, което е предоставило материално-технически и информационни ресурси за провеждане на научно изследване или е извършило компютърен набор или техническа редакция, или публикация на резултатите от такова изследване.

Даването на съвет за полезни информационни източници и работа с тях, за преработка на съдържание и структура не е достатъчно основание за възникване на съавторство. В противен случай всички рецензенти, чиито предложения за подобряване на рецензиран ръкопис са възприети, ще стават негови съавтори. Казаното е в сила и за експертите, и за консултантите, чието мнение е възприето и отразено в научното произведение.

За съавторство не може да претендира и научен ръководител на обучаем – студент, докторант или специализант, осъществил ръководство при написването на курсова или дипломна работа, или на дисертация. Казаното изисква допълнително уточнение по причина, че често се дискутира и настоява признаването на съавторство на научния ръководител върху разработките на обучаеми лица. Като аргумент се изтъква важността на дадена от научния ръководител идея, която придава или подсилва ценността на разработката и/или значението на направени препоръки за достигане на пълнота, системност, завършеност, достоверност, обективност, хармоничност на научния продукт, които му придават допълнителни достойнства. Колкото и да е вярно това, то не е достатъчно за възникване на съавторство, защото липсва годин за него обект.

Помощта при подготовката на самостоятелна разработка се осъществява чрез консултации, дискусии, критики, разяснения, съвети, напътствия, предложения, потвърждения, отричания и други форми на вербална или писмена комуникация по предлагане и обсъждане на идеи. Но идеята сама по себе си не е обект на закрила, за нея не се признават авторски и съавторски права. В случаите, когато тя е споделена писмено, написаното е обект на авторство. То може да бъде заимствано от обучаемия буквално, но с цитиране на автора му. При липса на цитиране ще е налице плагиатство, но не и съавторство.

Невъзможността научният ръководител да е съавтор на обучаем в подготвяна от него разработка се предопределя и от същността и целите на самата разработка. Тя трябва да е собствена, индивидуална и да показва личните знания и компетентност на обучаемия. Научното ръководство само компенсира липсата на опит по подготовката ѝ, без да замества търсените с нея изява и доказване на притежавани лични знания и умения. Дори ако допуснем, че научният ръководител по някакви причини е участвал в създаването на разработка на обучаем, това е неправомерно. Ако се съобщи за такова участие, разработката и нейното предназначение ще се считат за опорочени. Ако участието се премълчава, ще е налице прикрита сделка с всички условия за нейното унищожаване и с последиците от това.

Съавторство няма и при възпроизвеждане на прочетено или чуто научно произведение. Академичен преподавател, който води лекцията си пред студенти, докторанти и специализанти по учебник, монография, студия, научно изследване на друго лице не може да претендира за съавторство. Няма такова и за асистента, който

води упражнения по учебна дисциплина, като следва структурата и съдържанието на лекционния курс, представени от титуляра.

Съавторство няма и при сборните произведения. Ще се спрем специално на този въпрос поради **опасността от смесване на съавторските със сборните произведения**, което може да доведе до нарушаване на права и засягане на интереси.

Сборни произведения са тези, които включват няколко самостоятелни авторски произведения, например научно списание, сборник с доклади от научен форум, годишник научни трудове, брошура с избрани лекции на различни автори по определен проблем, тематичен алманах, енциклопедия и др. По същностните си признаци сборните произведения приличат на съавторските, създадени при делимо съавторство. Разликата е в това, че при съавторските произведения има съгласуване на работата на съавторите и това съгласуване се прави от тях самите, докато при сборните произведения такова съгласуване между отделните автори няма. Координиращата роля се поема от лице, което разработва концепцията за сборното произведение и съобразно нея подбира материалите за него или възлага създаването на произведения, които да се включат в това произведение. Авторите на отделните материали, включени в сборното произведение обаче, не стават негови съавтори.

Лицето, което е организирано създаването на сборно произведение, може да го използва, но само ако е получило съгласието за това и на авторите на включените в него произведения. При това условие схемата за използване на сборно произведение става твърде сложна. Добър начин за преодоляване на реални и потенциални трудности е този, при който създателят на сборно произведение получава предварително съгласие от авторите на отделните произведения, включени в сборното, за тяхното използване.

Повечето от научните произведения достигат до потребителите чрез книги, списания, бюлетени и други печатни издания, които имат собствен индивидуален и разпознаваем външен търговски вид. Това налага да обърнем специално внимание на художественото оформление на корицата на тези издания. То е резултат от интелектуалната работа на художник дизайнер и на това основание е обект на авторство. В своя търговски вид печатното издание – например книга, е резултат от творческата работа и на този, който я е написал, и на този, който е разработил дизайна на външния ѝ вид. Независимо от единството на крайния продукт, който е резултат от работата и на писателя, и на художника-дизайнер, съавторство няма. Налице е само механично свързване на две произведения – текст и графично оформление на книжното тяло на текста.

3. Видове съавторство

Резултатът от съвместната работа на няколко автори винаги е единно, цялостно произведение, подчинено на общ идеен замисъл и изпълнено в съответствие с него. Обикновено то има вътрешна структура, състои се от отделни части. Според обособимостта на вътрешните части на произведението, създаването на които може или не може да се свърже с конкретно лице, **съавторството се определя като делимо и неделимо**.

Делимо е това съавторство, при което отделните части в произведението имат самостоятелно значение, представляват нещо завършено, създадено от един автор, което не изисква намесата на друг от съавторите. Такова е съавторството например при учебник, в който отделните, ясно разграничени части като увод, заключение, раздели, глави, точки и др., са разработени самостоятелно от конкретно лице. То ще е **автор на своята част от произведението и съавтор по отношение на цялото произведение**. Аналогична е ситуацията при произведения, които се състоят от текст и илюстрации към него (фотоси, чертежи, графики, фигури и др.), когато текстовата и илюстративната част са създадени от различни лица. С други думи, при произведения, създадени в условията на делимо съавторство, се проявяват два режима, съответно са налице два обекта на интелектуална дейност – отделните части на произведението, за които се признава авторство на техните създатели, и цялото произведение, за което се признава съавторство на всички, участвали в създаването му.

Неделимо е съавторството, при което всеки от съавторите работи върху цялото произведение или части от него, заедно с останалите съавтори. Най-често така се организира работата на научни колективи по изследователски проекти. Тази организация на дейността се характеризира с интелектуална неделимост на резултата и е невъзможно да се определи кой какво точно е създал или колко е допринесъл за създаване на цялото произведение. Неразбирането на това положение е причина за въвеждането на някои неприложими административни правила в науката. Така например изискването към кандидатите в процедурите за придобиване на научни степени и за заемане на академични длъжности – да посочат авторската си част в съвместни научни разработки и публикации, е неизпълнимо, когато те са създадени в режим на неделимо съавторство. А „изпълнението” на това изискване е сигнал за представяне на невярна информация поради принуда, основана на неразбирането за неделимото съавторство.

Върху съавторските произведения, независимо дали са създадени при условията на делимо, или неделимо съавторство, може да се направи **научна редакция** – от един от съавторите или от независим специалист. Научният редактор слага ред, придава хармоничност и завършеност на произведението, като синхронизира и привежда в единство отделните му части, следи за запазването и развитието на общия идеен замисъл, отстранява дублиранията и противоречията, установява еднозначност в терминологията. Творческата дейност на научния редактор е обособима от творческите дейности по създаването на съавторското произведение. Затова научният редактор може да бъде определен и трябва да бъде посочен като такъв – отделно от съавторите на редактираното произведение. Когато той е и съавтор, ще бъде посочен в двете му позиции.

По повод научната редакция на произведения трябва да се каже още нещо. По своята същност тя е творческа, интелектуална дейност и винаги е дело на конкретно лице, което трябва да се посочи като редактор. При научната редакция има авторство, но няма обособен (разграничим) собствен краен резултат – обект на авторството. Затова научната редакция не е самостоятелен обект на авторско право. Тя не може да съществува без редактираното произведение. Тези положения следват от правилото, че авторското право винаги има обект, че то се свързва с конкретен

обект. Авторско или съавторско право не може да съществува без наличието на обособен, ясно разграничим обект на това право, в случая – научно произведение. Обратното обаче е възможно – да съществува научно произведение без авторски или съавторски права върху него, например поради погасяването им.

II. СЪДЪРЖАНИЕ НА СЪАВТОРСТВОТО

1. Авторско и съавторско право

Съавторството има за основа авторството и следва негови основни режими, но има особености, обусловени от колективната работа. Най-важните въпроси, свързани със съавторството, са за правата върху съавторското произведение – как възникват, с какво съдържание, за какъв срок, на кого принадлежат, как се упражняват, кога се погасяват и др. Отговорите на тези въпроси трябва да съобразят **два режима**: първият – **по възникването на права** върху съавторски произведения, и вторият – **по упражняването на правата**.

При създаването на съавторско произведение възниква авторско право за неговите създатели – такова, каквото е уредено, но с тази особеност, че се поражда и съществува като **споделено авторско право** или **съавторско право**. Колективната работа по създаването на научно произведение не се отразява върху режима на възникване на правото, нито върху неговия обем. **Съавторското право възниква автоматично и за целта не е необходимо никакво удостоверяване, регистриране, вписване или извършване на други формални действия, доказващи неговото пораждане, съществуване и притежаване**. Правото възниква в момента, в който произведението е завършено, т.е. съавторите са преценили, че то е готово за предоставяне на потребителите.

Ще добавим, че съавторско право възниква и върху незавършено произведение, независимо от степента, в която то е останало такова, и причината за това. За възникването на посочените права е от значение единствено дали създадената част от произведението притежава признаците на обект на тези права, а именно – да е резултат от творческа дейност и да е изразена във форма, която може да се разпространява към потребителите и която позволява възприемане на изразеното чрез нея съдържание.

Автоматичното възникване на правата на съавторите има **позитивни и негативни страни**. **Позитивните** се свеждат до удобство, бързина и икономия. Не се налага извършването на каквито и да било действия от съавторите и от съответен компетентен орган, за да се признаят права върху съавторско произведение, не се заплащат такси, не се следват формални процедури, не се извършват експертизи и заключения, не се изчакват резултати от проучвания и др.

Негативните се свързват с липсата на документ, удостоверяващ права върху съавторското произведение. В случай на тяхното застрашаване или нарушаване възникват сериозни проблеми и трудности по доказване на правата по причина на установения доказателствен ред. Съгласно този ред, съавторите са тези, които трябва

да доказват, че притежават права върху своето произведение, присвоено или неправомерно използвано от друг, за което обаче те не притежават официален документ.

Автоматичното възникване на съавторското право неизбежно поражда въпроса за идентифицирането на съавторите – как да се установи кои са те? Отговорът се дава с оборима законова презумпция. Според нея – до доказване на противното, за съавтори на произведение се считат лицата, чиито имена или друга идентификация (псевдоним, подпис) са посочени или обозначени по съответен начин върху произведението или екземпляри от него. Това правило за установяване на съавторите създава реална опасност за присвояване на съавторство. Например, ако лица, различни от съавторите, поставят своите имена върху чуждо произведение, те ще се считат за негови създатели и ще се приемат като такива от всички, които ползват произведението. Това ще е така докато действителните съавтори не докажат, че те са го създали, с което да оборят законовата презумпция за съавторство.

Съавторското право възниква в пълен обем – с всички разрешени от закона действия с произведението. Всяко действие е уредено като отделно правомощие, а всички те се структурират в две големи групи – **некомерсиални (неимуществени, морални) и комерсиални (имуществени, икономически) правомощия**. Извършването на действията от всяка група, както и на всяко от действията, става при условия, обусловени от съавторството. С други думи, при съавторските произведения се променя режимът, по който техните създатели упражняват правата си, но не и самите права. Споделянето на работата не влияе нито върху режима на възникване на правото върху творческия резултат, нито върху съдържанието на това право. Те остават такива, каквито са уредени за индивидуалните автори. Новото състояние на правото – споделено право или съавторско право, се отразява само върху режима на определяне на притежателите му и начините за неговото упражняване.

Авторското право върху произведение, създадено при условията на съавторство, **възниква за всички съавтори и се притежава общо от всеки от тях**.

2. Некомерсиални действия и права

Особеностите при упражняване на съавторството се проявяват най-вече при извършването на действията, които със закон са признати и уредени като морални права на съавторите. За тях нищо не е писано. Тук ще опитаме да компенсираме тази празнота, което оправдава и по-пространното представяне.

Морални (некомерсиални) права са тези, които са свързани с **личността на съавторите, с тяхната духовност и индивидуалност**. Те осигуряват и гарантират на съавторите възможността да извършват действия, с които да се грижат за интелектуалната съдба на колективно създаденото произведение. Конкретно това са действия по:

- разгласяване на произведението;
- искане за признаване на авторство и съавторство върху произведението;
- използване на псевдоним или прикриване на самоличността на един, няколко или всички съавтори при разгласяване на произведението;

- искане за огласяване на името или псевдонима на автора и съавторите на произведението при неговото използване;
- извършване на промени в произведението и противопоставяне на промени в него, извършвани от други лица;
- достъп до оригинала на произведението;
- спиране на използването на произведението.

Някои от посочените действия могат да се извършат от съавторите самостоятелно, а други – само съвместно, на основата на общо решение.

Действията, които всеки от съавторите може да извърши самостоятелно, са:

- да иска признаване на своето авторство и съавторство винаги, когато те са застрашени или пренебрегнати, или са присвоени от останалите съавтори или от други лица;
- да използва псевдоним или да запази анонимност като съавтор;
- да иска името или псевдонимът му да се съобщава, означава, посочва или огласява по друг начин при всяко използване на съавторското произведение;
- да получи достъп до оригинала на произведението, когато той се държи от някой от съавторите или от друго лице.

Всяко от тези действия може да се извършва от всеки от съавторите без да ангажира одобрението или съгласието на останалите и без те да имат право да се противопоставят на извършването им. Единствено действие, при което може да има различен избор по реализирането му, е за начина, по който да се представят съавторите. Възможно е едни от тях да решат това да стане чрез действителните им имена, а други – чрез псевдоним. Допустимо е и някои от съавторите да останат анонимни, стига те лично да са пожелали това. При произведения с неделимо съавторство обаче анонимността на някой от съавторите ще доведе до присвояване на авторство, тъй като ще се приема, че произведението е създадено само от лицата, чиито имена са огласени.

При **делимото съавторство** всеки от съавторите може **самостоятелно** да извършва и други действия, освен посочените, а именно:

- да променя своята част от произведението, ако останалите съавтори не се противопоставят на това;
- да иска запазване на своята част от произведението във вида, в който е създадена;
- да се откаже от участие в съавторското произведение, когато не приема промените, направени от други автори в създадените от тях части на произведението.

Действията, които могат да се извършват само със **съгласието на всички съавтори**, са:

- при неделимото съавторство – промяна на произведението;
- при неделимото и делимото съавторство – разгласяване на произведението и спиране на използването му.

Специфичното съдържание и последици от разгласяването на произведение, както и специалните условия за неговата промяна и за спиране на използването му, налагат някои пояснения по всяко от тези действия.

Разгласяване на произведение е неговото първо предоставяне на потребителите. Изискването за общо съгласие на съавторите за извършването на това действие е обусловено от същността му и от последиците, които поражда. Решение за разгла-

сяване се взема въз основа на преценка за завършеност на произведението, която трябва да се направи от всички съавтори. Общо решение се изисква поради значението на разгласяването. То слага край на интимния, затворен в кръга на работния екип творческият процес и извежда готовото произведение в публичното пространство, прави го достъпно за заинтересованите лица. Това действие е необратимо. Веднъж достигнало до потребителите, произведението не може да се оттегли от потребление. Дори ако допуснем, че в даден момент всички екземпляри от произведението се изтеглят от пазара, то вече е оставило следа в съзнанието на потребителите, които са го прочели, видели или чули. Ето защо, преценката за завършеност и решението за разгласяване са още и съгласие за равнището на професионална компетентност, с която всеки съавтор лично и всички заедно се представят пред обществото.

Освен принципно съгласие за разгласяване на завършеното произведение, съавторите трябва съвместно да определят и **начина, времето и мястото** на извършването му. Изборът се прави при съобразяване на вида, целите и предназначението на произведението, на определени организационни, икономически и други фактори. Например, при вземането на решение за начина на разгласяване може да се избира между публикуване на хартиен носител, на електронен носител или в интернет, представяне пред аудитория на живо, или чрез емисия на радио- или телевизионни предавания, а за определени научни резултати – чрез описание в заявка за издаване на патент за изобретение или друг документ за собственост. Определянето на времето на разгласяване зависи от избрания начин, но и от други фактори, например наличието и силата на конкуренцията в съответната научна област. Добре е разгласяването да стане бързо, за да се ползва ефектът от изпреварването, но е възможно и отлагане във времето по различни съображения. Мястото (периодично издание, издателство, държава и др.) се избира най-вече според това къде, доколко и пред каква аудитория съавторите искат тяхното произведение да получи гласност за първи път, а те самите – известност и признание.

Промяна на произведение е изменението му чрез добавяне, отнемане, изменение или преорганизиране на съдържание, структура и илюстративен материал, на оценки, изводи и предложения, в резултат на което се появява ново произведение, а неговият първообраз престава да съществува. Такива промени могат да се правят свободно в процеса на творческата работа. Те са нещо обичайно за нея, присъщи са на творческото търсене и стремежа към постигане на най-добрия резултат, който да се предложи за използване. Промените в произведението, които се правят преди то да е напуснало личната духовна сфера на създателите му, не засягат външни на нея отношения и поради това не могат да бъдат регулирани и не са обект на регулация.

По друг начин стои въпросът с промени в произведение, което вече е завършено и е предложено за използване. В тези случаи промените са допустими при две условия – да се приемат от всички съавтори и да не нарушават права, които вече са придобити от други лица. Първото условие произтича от същността и природата на съавторството – съгласуваност не само в действията, но и в идеите, разбиранията, убежденията на съавторите, които съвместно работят за тяхното представяне в общото произведение.

Второто условие произтича от договорните отношения и защитава договорните партньори на съавторите. Например, ако между съавтори и издателство е сключен договор за издаване на готово произведение, след което съавторите искат да го променят, те ще засегнат придобитите от издателството права. Засягането може да бъде както по отношение на вече извършени действия и направени разходи в подготовката за издаване, така и по отношение на обекта, за който е сключен договора. Защото е възможно издателството да е имало интерес от издаване на предложеното произведение, а не на промененото.

Спиране на използването на произведение е действие спрямо произведения, чието използване вече е започнало, независимо под каква форма и по какъв начин. Допустимостта му е поставена под две условия: промени в убежденията, довели до решението за спиране, и обезщетяване на лицата, които са придобили право да използват произведението за претърпените от спирането вреди. Първото условие се отнася до всички съавтори – у всички тях трябва да е настъпила промяна във възгледи, убеждения, ценности, разбирания и други личностни позиции, които могат да окажат влияние и да намерят отражение върху резултата от научната им дейност. Вероятността това да се случи при всички съавтори, и то едновременно, е по-скоро теоретична възможност и почти изключена като реалност. Що се отнася до второто условие – обезщетяването на увредените лица, съавторите са солидарно отговорни за поправянето на вредите. Дължимото обезщетение се разпределя в дялове и се изплаща по начин, който съавторите уговарят помежду си. Възможно е да участват поравно или пропорционално на участието си в съавторското произведение. Възможно е също един от съавторите да поеме разходите по обезщетението, а впоследствие да търси от останалите възстановяване на изплатените им дялове.

Интерес представлява ситуация, в която съавторите са на различни позиции относно действията по разгласяване на произведението, неговата промяна и спиране на използването му. Какво може да се направи в такива случаи? Преди всичко, трябва да се положат усилия за постигане на единно решение. Но ако – въпреки това, разногласията се запазят, съавторството може да се прекрати по начина, по който е възникнало – доброволно. Прекратяване е възможно само при делимото съавторство. Резултатът ще е: отделни произведения с отделни автори, всеки от които може сам да извършва или да не извършва действията, за които не е постигнато общо съгласие. Прекратяване на неделимо съавторство не може да се направи. При него за извършването на разглежданите действия, по които не е постигнато общо съгласие, остава единствено възможността за съдебна намеса. Всеки от съавторите може да се обърне към съда и да иска от него решение, което да замести непостигнатото съгласие за извършване или за неизвършване на конкретно действие.

Съавторите могат да отстъпят свои некомерсиални права на други лица, които да извършват съответните действия по съдържанието им. Отстъпването трябва да е изрично уговорено с формален договор със съгласието на всички съавтори, дадено лично или чрез пълномощник. Не могат да се отстъпват само две от правата – правото на авторство и правото на име. Тази забрана има за цел да не допусне интелектуално ограбване – присвояване на авторство върху чужд интелектуален резултат.

3. Комерсиални действия и права

Основното съдържание на съавторското право е възможността за **използване на произведението от неговите създатели и даването на разрешение за използването му от други лица**. В случая понятието „използване” има специфично съдържание, различно от обичайното разбиране за ползване по предназначение. Използването на произведение включва действия по неговото довеждане до потребителите и действия по подготовката му за довеждането. Фактическите действия са получили статут и на правни. Всяко от тях е уредено като самостоятелно право, а всички те съставляват съдържанието на комерсиалните (имуществените) права на съавторите. Специално трябва да се подчертае изключителният характер на тези права. Изключителността означава, че само съавторите могат да извършват действията по използване и само те могат да разрешават извършването им от други лица. Изключенията от това принципно положение са специално уредени като действия по свободно използване на произведения, които ще бъдат разгледани отделно. Всяко друго действие със съавторско произведение извън уредените като изключения, за което не е получено разрешение от съавторите, е посегателство върху техните права.

Действия по използване на съавторско произведение са:

- възпроизвеждане на произведението;
- разпространение на оригинала на произведението или на екземпляри от него;
- преработка, вкл. превод на произведението;
- излъчване на произведението по безжичен път;
- предаване и препредаване на произведението по кабел;
- предлагане на достъп до произведението чрез интернет;
- публично показване на произведението;
- внос или износ на екземпляри от произведението в търговско количество и др.

Многообразието на действията по използване на съавторско произведение зависи пряко от развитието на техническите способности и средства за фиксиране, възпроизвеждане и трансфер на информация. Създаването на печатарската машина слага само началото на непрекъснат процес на поява на технически решения, които осигуряват нови способности за използване на произведения чрез непознати допреди появата им действия. Грамофонът, радиото, телевизията, изкуствените спътници, магнетофонът, компютърът, мобилният телефон, интернет, аудио- и видеокасетите, дискетите, компактдискете, флаш-паметите и други технически решения водят до постоянно нарастване на възможностите за лесно фиксиране и удобно съхранение на все по-големи масиви информация, нейното бързо и многократно възпроизвеждане без загуба на качество и трансфер до неограничен брой потребители при изключително ниски разходи. Може да се очаква, че и в бъдеще постиженията в областта на информационната и комуникационна техника ще предложат нови възможности за довеждане на творческо съдържание до потребителите, което ще разшири обема на комерсиалните права на съавторите, предоставяйки им нови способи за комуникиране с читатели, зрители и слушатели.

Действията по използване на съавторски произведения, условията на извършването им и породените от това последици имат свои особености. С цел еднозначност

в разбирането за тях и предпазване от двусмислия и недоразумения, ще представим накратко същността им.

Възпроизвеждането на съавторско произведение има като своя същност **създаването на копия**, т.е. „производството“ на екземпляри от него. Това действие не реализира довеждане на произведението до потребителите и в този смисъл не е същинско комерсиално. Но то подготвя и прави възможна комерсиализацията на произведение чрез създаването и предлагането на копия от него в търговската мрежа и по други канали за дистрибуция. Възпроизвеждането превръща резултатите от труда на съавторите в търговски продукт, в стока, която, реализирана на пазара на научни произведения, достига до потребителите. Те заплащат цената на стоката, за да я притежават и да я ползват за задоволяване на свои духовни потребности. Така се формира доходът от реализацията на съавторски произведения, от който се изплаща и възнаграждението на съавторите.

Разпространението на съавторско произведение има като своя същност предоставянето на произведението на потребителите посредством **материален носител**, в който то е инкорпорирано – книга, списание, дискета, компакт диск и др. Самото предоставяне може да стане чрез продажба, замяна, дарение, даване под наем и даване в заем. С действието разпространение и съответстващото му право на разпространение е свързана „концепцията за първата продажба“. Тази концепция урежда прекратяването (изчерпването) на правото за разпространение на оригинала и на екземпляри от съавторското произведение след извършването на първата продажба или на друга сделка, водеща до прехвърляне на собствеността върху носителя на произведението. Концепцията може да се представи накратко с основните действия и последиците от тях така:

- оригиналът или екземпляр от съавторското произведение се придобива чрез правомерна сделка;
- собствеността върху материалния носител, в който е инкорпорирано съавторското произведение, преминава към приобретателя;
- правото на разпространение на материалния носител, обект на сделката, се прекратява за съавторите и се счита за изчерпано на територията на страната ни и територията на останалите държави – членки на ЕС;
- новият собственик на материалния носител може свободно да извършва с него действия, съставляващи разпространение, на посочените територии, с изключение на действието за даване под наем.

Изчерпването на правото на разпространение по силата на концепцията за първата продажба е рационално прагматично решение, което дава сигурност за стабилността на сделките и за свободата по упражняване на правото на собственост. Всяко друго решение би направило сделката неатрактивна, съответно – нежелана, и би затруднило икономическата реализация на съавторското произведение.

Преработката на съавторско произведение има като своя същност **създаването на негов вариант** по начин, който запазва същностни характеристики на преработеното произведение и позволява неговото разпознаване. Преработката може да е под формата на резюме или презентация на монография, студия, доклад, лекция, изследователски проект и др. Важно в случая е да се очертае разликата между пре-

работка и промяна на съавторско произведение. Промяната, както вече беше коментирано, е действие, за което се признават права на съавторите от групата на некомерсиалните. При нея променяното съавторско произведение престава да съществува, като се замества от промененото. Преработката е действие, за което се признават права на съавторите от групата на комерсиалните. Тя има като резултат ново произведение – при запазване на оригинала, използван за създаване на негов вариант. Следователно, с всяка промяна на съавторско произведение остава само един негов вариант, а с всяка преработка се появява нов вариант, като всички предишни, както и първоначалното произведение, се запазват.

Преводът на съавторско произведение представлява **промяна на езика**, на който е създадено оригиналното произведение. Преводът е частен случай на преработка – една от неговите форми, приложима само за литературни произведения.

Излъчването по безжичен път, **предаването** и **препредаването** по кабел са действия по използване на съавторско произведение без широка практическа приложимост за произведения на науката. Реализират се чрез специализирани предавания на радио- и телевизионни организации. И трите действия имат като своя същност **довеждането до потребителите на сигнали, носещи съдържанието** на съавторското произведение. Основната разлика между тях е, че излъчването има неограничена и неопределена аудитория, а предаването и препредаването имат ограничен и определен кръг потребители – абонати.

Предоставянето на достъп до съавторски произведения в Интернет има като своя същност **предлагането им в цифров формат** на потребителите чрез глобалната мрежа. Това действие прави възможно произведението да е постоянно на разположение на потребителите, а те да избират времето и мястото за ползването му. Тези, благоприятни за потребителите възможности, направиха действието по използване на творческо съдържание чрез Интернет предпочитано и най-активно осъществявано в последните години. Същевременно възможностите на Интернет доведоха до бързо нарастване на пиратството и плагиатството. В тази връзка ще припомним, че предоставянето на достъп до съавторско произведение в Интернет е уредено като самостоятелно и изключително право на неговите създатели, наричано за краткост „интернет право”. Само съавторите могат да решат дали да предоставят произведението си на разположение на потребителите в Интернет, а предоставянето му без тяхното разрешение е посегателство върху защитените им комерсиални права.

Публичното показване на съавторско произведение има като своя същност представянето му по начин, който позволява **зрителното му възприемане** от публика. То може да се извърши чрез прожектиране на филм, показване на диапозитиви или слайдове, изложби, експозиции и други способи за визуализация, в зависимост от формата, в която съществува произведението.

Вносът и износът в търговски количества на екземпляри от съавторско произведение имат като своя същност трансграничен трансфер на възпроизведени копия от него. Особеното при тези действия е, че след членството на България в ЕС те се извършват свободно от и към териториите на държави – членки на ЕС. При тези трансфери се прилага режимът на концепцията за първата продажба, който прекра-

тява правото за контрол върху движението на съавторски произведения на територията на ЕС. За износ към и внос от трети държави правото за извършването и за разрешаване на извършването на тези действия не е прекратено и те са под контрола на съавторите.

Най-често прилаганият способ за използване на съавторско научно произведение е неговото **публикуване**. То, за разлика от посочените действия, не е самостоятелно, а е съставно и **обхваща две отделни действия** – възпроизвеждане на произведението в екземпляри и тяхното разпространение. Следователно, публикуване на съавторско научно произведение ще има, когато двете действия са реализирани в единство. От това следва, че публикуването може да се извърши не само в печатна, но и в аудио- и в аудиовизуална форма.

4. Особени действия и права

Използването на съавторски произведения става посредством специфични действия, които реализират неговата същност – предоставяне на произведението на потребителите. Заедно с тях се извършват и други действия, които не осигуряват присъщия за използването резултат, но са свързани или приобщени към действията по осъществяването му. Такива действия са например:

- за съавторски произведения, представени в цифров формат – използването на технически средства за защита и на информация за режима на правата върху произведението;
- за съавторски произведения, представени в различни обективни форми – означаването на печатни произведения, депозирането на екземпляри от тиражирани произведения, удостоверяване на получени разрешения за използване на някои произведения по определен начин и др¹.

Извършването на съответните действия е уредено със задължителни или факултативни режими. Тук ще посочим само тези, които имат отношение към съавторските научни произведения.

Постиженията в областта на информационната и комуникационната техника имат двупосочен ефект върху използването на произведения. От една страна, както беше отбелязано, те разширяват способите за предоставянето на произведения на потребителите, но, от друга – създават изключително благоприятни възможности за посегателства върху чужд интелектуален резултат. Дигитализацията на произведения доведе до бърз ръст на пиратството и плагиатството, улесни интелектуалната кражба, затрудни нейното пресичане и ограничаване. В търсенето на решения за противодействие на посочените негативни явления се ангажираха същите технически постижения, които ги породиха. Благодарение на тях стана възможно предприемането на специални предпазни действия с произведения, представени в цифров формат, като: използване на технически средства за защита и използване на информация за режима на права.

¹ Депозирането и удостоверяването са уредени със задължителни режими и пораждат задължения, а не права, поради което тук няма да се разглеждат.

Техническите средства за защита са специални технически решения, които контролират, ограничават или препятстват неправомерното използване на съавторски произведения. Това могат да бъдат: кодиране на информацията, съставляваща съдържанието на произведението или на условията за неговото използване; дигитални водни знаци или подписи; формати на представяне, ограничаващи възможните действия с произведението и др.

Информацията за режима на права е конкретна информация за закриляно съавторско произведение. Тя няма регламентирано съдържание. Може да е информация за идентифициране на произведението и на съавторите, за условията на използването му, за срока на закрила или за други параметри. В своята пълнота или с отделни елементи информацията се свързва с оригинала или с копие на съавторското произведение и се появява при неговото визуализиране. Целта е да се информират потребителите, че ползват защитено произведение, обект на чужда собственост, да се изяснят като съпричастни, ангажирани и отговорни в опазването на тази собственост.

Използването на технически средства за защита и на информацията за режима на права получиха правна уредба, но не като авторски/съавторски права, а като действия и права по управление на произведения, представени в цифров формат. Поради това двете действия и съответстващите им права не са задължителни за упражняване. Съавторите или лицето, което е получило разрешение за използване на произведението, решават дали да използват средства за защита и за информиране на потребителите, какви конкретно да са средствата и какво да е съдържанието на информацията.

Означаване. Познатият ни знак ©, който се използва при означаването на публикувани книги, е въведен с Универсалната конвенция за авторското право¹. Установените с конвенцията правила определят трите елемента в съдържанието на означението – знакът ©, следван от името на притежателя на права върху произведението и годината на първото публикуване². Счита се, че произведенията, носещи означението, са обект на собственост и на закрила срещу посегателства, дори когато в съответната държава са въведени специфични изисквания за това. С други думи, означението замества извършването на действия, които по националното законодателство на някои държави са изрично условие за признаване на авторска собственост и предоставянето на закрила.

Използването на означението при съавторски произведения следва установените правила. Особено е при посочването на притежателите на права върху означеното произведение. При съавторските произведения непосредствено след знака © трябва да се изпишат **имената на всички съавтори**, а след тях годината на първото публикуване. Сега практиката на издателствата е различна. Някои следват посочения ред, т.е. използват едно означение с имената на всички съавтори, а други – отделни означения с името на всеки съавтор.

¹ Чл. 3, ал. 1 на Конвенцията, приета на 6 септември 1952 г.

² ЗАПСП неправилно посочва като трети елемент годината на разгласяване на произведението (§ 1, ал. 1 на Допълнителните разпоредби).

Публикуваните произведения могат да имат и други означения: ISBN¹ – за книги, и ISSN² – за периодични издания. Режимът на използване на тези означения по никакъв начин не е свързан с броя на авторите и начина на тяхната работа. Затова съавторските произведения получават ISBN и ISSN номера по общоприетите за това правила.

5. Ограничения за действия и права

Правата на съавторите на научно произведение са **ограничени със срок**. Този срок е определен със закон, но не като строго фиксиран, а чрез бъдещо неопределено във времето събитие. Продължителността му обхваща живота на последния преживял съавтор и 70 години след неговата смърт. При това правило за определяне на срока е ясно, че правата върху всяко съавторско произведение ще са с индивидуален срок, а продължителността им може силно да варира. Срокът има като начало на изчисляване първи януари на годината, която следва годината на смъртта на последния преживял съавтор.

Срокът, за който се признават правата на съавторите, не може да се спира и възобновява, да се удължава или съкращава на никакво основание. С неговото изтичане всички комерсиални и повечето некомерсиални права се погасяват. Съавторското произведение става **свободно за използване** по всички познати начини, вкл. и чрез действия, които са станали възможни впоследствие. Например, използването на произведения с изтекъл срок на закрила сега може да става и чрез Интернет – действие, непознато за времето в което те са създадени.

За да се запази жива връзката между произведението и неговите създатели, както и за да се засвидетелства почит към творческата им работа, „вечни“ остават две от некомерсиалните права – за посочване имената на съавторите при използване на тяхното произведение и за запазване на произведението в оригиналния му вид – такова, каквото е създадено. Специалният режим за тези две права гарантира автентичността на научното наследство за поколенията.

Стана ясно, че срокът за който се признават права върху съавторски произведения е по-дълъг от живота на съавторите, т.е. правата им винаги ги надживяват. Същевременно е ясно, че правата не могат да останат без титуляр, да „висят във въздуха“. Те трябва да се държат от някой, който да извършва действията по използването на съавторски произведения. Обикновено това са наследниците на всеки от съавторите. Към тях преминава възможността да вземат решение за действия със съавторското произведение, вкл. за неговото използване. Съгласуването за извършване на съответни действия и условията на извършването им е между живите или живия съавтор и наследниците.

Всичко, което е можел да прави съавторът със съавторското произведение, могат да правят и наследниците, с изключение на две неща. Те не могат да променят произведението и не могат да спират използването му поради нови убеждения. Двете забрани имат различни основания.

¹ International Standard Book Number – Международен стандартен номер за книги.

² International Standard Serial Number – Международен стандартен номер за периодични издания.

Забраната за промяна предотвратява „изгубването“ на научно произведение в автентичния му вид и знанието, което то съдържа, тъй като промяната заличава съществуващо произведение и го замества с ново. При произведение, създадено в условията на делимо съавторство, забраната за промяна от наследниците е само по отношение на тази негова част, която е създадена от наследодателя. При произведение, създадено в режим на неделимо съавторство, промяната е абсолютно недопустима. Произведението остава такова, каквото е създадено първоначално от авторския колектив.

Забраната за спиране на използването на научно произведение, както се изясни, е поставена под условие. Тя е допустима само при промяна в убежденията, възгледите, позициите на автора, намерили отражение в произведението. Но тъй като авторът вече не е между живите, подобна промяна е немислима, съответно условието за спиране е изпълнимо и спиране не може да се извърши.

Посочените забрани за действия, които могат да извършват наследниците, ограничават свободата на действия и на преживелите съавтори. Те не могат да променят произведение, създадено при условията на неделимо съавторство, а в произведение, създадено при условията на делимо съавторство, могат да променят само своите части в него. Когато тези ограничения са неприемливи за преживелите съавтори, те могат да изключат участието на непреживелия и да избират между две възможности – преработка на произведението, или неговото изоставяне и създаването на ново. При произведения с неделимо съавторство обаче този подход и в двете му форми на реализация води неизбежно до присвояване на авторство, тъй като не може да се знае, да се отграничи и да не се използва това, което е създадено от непреживелия съавтор.

В случаите, когато един или повече от съавторите нямат наследници, след тяхната смърт правата им върху съавторското произведение преминават към държавата. До изтичането на срока на закрила тя ги упражнява чрез Министерството на културата, съвместно с живите съавтори и наследниците на съавтори, които имат такива.

Наследяването на съавторското право може да бъде по закон или по завещание. При завещаването съавторът определя лицето, към което да преминат съавторските му права след неговата смърт. Това може да е някой от съавторите. При такъв начин на уреждане на наследяването ще отпаднат много от проблемите и ограниченията за преживелите съавтори, тъй като един от тях ще може да извършва всички действия от съдържанието на завещаното съавторско право. Може да се предположи, че той ще прави това по-оперативно, професионално и компетентно, отколкото наследниците по закон. Това предположение се основава на по-голямата вероятност наследниците да са няколко, а не един, което затруднява съгласуването на действия, както и на това, че заветникът има по-добри – в сравнение с наследниците по закон, специални знания, необходими за извършването на действия със съавторското произведение.

III. ИЗПОЛЗВАНЕ НА СЪАВТОРСКИ ПРОИЗВЕДЕНИЯ

Използването на съавторски научни произведения може да става по три начина, всеки от които има собствено основание:

- използване от съавторите – на основание признатите им със закон изключителни права върху тяхното произведение;
- използване от физически и юридически лица – ползватели, на основание договор, с който съавторите са разрешили извършването на комерсиални действия с тяхното произведение;
- свободно използване от потребители – на основание уредени със закон ограничения на правата на съавторите.

Първите два способа са основни. Те могат да се реализират като алтернативни или допълващи се. Третият способ винаги допълва основните.

Съавторите рядко се ползват от възможността сами да организират комерсиалното използване на своето произведение. Причините за това са липсата на познания, умения и опит, на техническо оборудване и финансови средства, на нагласа за комерсиални дейности и тяхното управление от страна на научните работници. Ето защо, на практика основно се реализира втората възможност – даването на разрешение на други лица за извършване на действия по комерсиалното използване на съавторски произведения. Това става с договор, определян като лицензионен.

1. Лицензионен договор

Договорът за използване на съавторско научно произведение е основно средство за неговата комерсиална реализация. По своята същност това е лицензионен договор, т.е. договор, с който съавторите дават разрешение за извършване на действия със създаденото от тях научно произведение. По правило разрешение се дава за комерсиалните действия. Възможно е то да обхване и някои от некомерсиалните, но това е без значение за определянето на договора като лицензионен. Страните по такъв договор се наричат лицензодател и лицензополучател.

Договорът, с който съавторите дават съгласие за комерсиалното използване на тяхното произведение, е двустранен, възмезден, срочен и консенсуален.

Договорът е **двустранен**, защото и двете страни по него взаимно се задължават, като задължението на едната е основание за задължаването на другата. Например, издателство – страна по договора, се задължава да заплати на съавторите за полученото разрешение за използване на тяхното произведение срещу задължението на съавторите да дадат това разрешение.

Договорът е **възмезден**, защото всяка страна по него дава нещо срещу полученото от насрещната – съавторите дават разрешение за използване на произведението им, а получилият разрешението – възнаграждение за него. В практиката има много случаи на договори, по които съавторите не получават възнаграждение за използване на тяхно произведение, например за публикуването му в периодично издание, за предоставянето на достъп до него в Интернет и др. Подобни безвъзмездни договори не са отрицание на възмездността като характеристика на лицензион-

ния договор или нейна алтернатива, а отразяват отказа на съавторите от възнаграждение, което ще коментираме отделно.

Договорът е **срочен** по силата на закон, който го определя със срочност до 10 години. Сключен за по-дълъг срок, той няма да е недействителен, но ще ограничи действието си до законовия срок.

Договорът е **консенсуален**, защото се счита за сключен с постигането на съгласие от страните по предмета му и другите клаузи в него, а не при извършването на фактически действия като например предаване на готово съавторско произведение за публикуване или получаване на авансово възнаграждение, за да се създаде съавторско произведение.

Договорът може да е **неформален или формален**. Алтернативата е само за тези договори, за които по закон не се изисква форма на сключването им. Писмената форма е задължителна за някои договори, най-често срещаните сред които, са:

- договорите за издаване на съавторско произведение;
- договорите, с които се дава изключително разрешение за използване на съавторско произведение, т.е., с които се отстъпват изключителни права за използване;
- договорите, с които се дава разрешение за извършване на некомерсиални действия със съавторско произведение, т.е., с които се отстъпват права от групата на неимуществените.

Договорът за използване на съавторско произведение има познатата за гражданските договори структура и съдържание. Поради това ще коментираме само някои специфики, обусловени от обекта, по повод на който страните се стремят да постигнат съгласие, а именно – научно произведение, създадено съвместно от няколко лица.

Първата особеност е по отношение на **страната лицензодател**. На нея винаги стоят няколко лица – съавтори. Възможно е те да се представляват от един от съавторите или от лице извън кръга на съавторите, но това не променя множествеността на лицата, които дават разрешение за използване на създадено от тях произведение. Важното в случая е, че всички съавтори трябва да имат **съвпадащи** волеизявления по всички въпроси на уреждане на отношенията с лицензополучателя. Договорът няма да може да се сключи, ако дори само един от съавторите има различна позиция по едно или повече условия в договора.

Най-голямо внимание заслужава **предметът** на договора поради фундаменталното му значение за всички въпроси на договарянето. Предмет на договора е отстъпването на комерсиални права от съавторите на ползвател, т.е. даването на разрешение за използване на съавторско научно произведение. Най-важният въпрос при определянето предмета на договора е за характера на даването разрешение – изключително или неизключително. Когато то е **изключително**, съавторите губят за срока на договора възможността да използват своето произведение по разрешените начини и само ползвателят може да прави това. При дадено **неизключително** разрешение използването може да се извършва и от ползвателя, и от съавторите, както и от други лица, получили такова разрешение.

Предметът на договора може да бъде определен общо или конкретно. **Той е определен общо**, когато съавторите дават разрешение за „използване” на тяхното произведение. Подобна формулировка на предмета означава, че съавторите дават

съгласието си за извършване на всички действия по икономическата експлоатация на тяхното произведение. Конкретната комбинация от двете характеристики на предмета на договора – пълен обем на разрешените действия за използване и изключителен характер на даденото разрешение, не е в интерес на съавторите, защото ги лишава от възможността да извършват каквото и да е действие с произведението за срока на договора.

Предметът на договора е определен конкретно, когато в него се сочат действията, за които се дава разрешение за извършване. При така формулиран предмет на договора, разрешените с него действия определят и вида му, например договор за издаване, договор за превод, договор за преработка и др.

Договорът за използване на съавторско научно произведение винаги е срочен. Страните сами и свободно определят срока на действието му, като се съобразяват с максимално допустимия – десет години. В случай, че пропуснат да уговорят срок, договорът ще се счита за сключен за три години.

Територията, на която договорът ще има действие, т.е., на която ползвателят ще може да извършва разрешените му действия, също се определя свободно от страните. Това може да е територията на една, няколко или всички държави в света. **Във връзка с териториалното действие на договора се прилагат две правила. Първото правило е уточняващо.** То предвижда, че договор, сключен на територията на държава – членка на ЕС, от граждани на ЕС, ще има действие на територията на всички държави на ЕС. **Второто правило е диспозитивно** и замества непостигнато съгласие или пропуск при договарянето. То предвижда, че договор, в който не е определена територията на действието му, ще действа на територията на държавата, чийто гражданин е ползвателят, когато той е физическо лице, а когато е юридическо лице – на територията на държавата, в която е седалището му. Второто правило е водещо при определяне на държавата, в която ще действа договорът. След неговото прилагане, при необходимост, се прилага и първото правило, което може да разшири действието на договора до територията на държавите от ЕС.

2. Съгласие за използване

При съавторството възникват сложни отношения между съавторите по повод резултата от съвместната им работа. Този резултат им принадлежи общо и може да се използва само със съгласието на всички съавтори. Такова съгласие трябва да е налице през целия процес на договаряне, по всяко от условията за използване и за цялото времетраене на договора.

Използването на научно произведение, създадено при условията на съавторство, независимо дали то е делимо, или неделимо, става **само със съгласието на всички съавтори**, без значение на действието по използване – включване на доклад в сборник, публикуване на статия в периодично издание, издаване на монография, превод на студия, предоставяне на достъп до лекционен курс в интернет, представяне на мултимедийна презентация и др. Казаното е в сила за използване на цялото произведение. Когато произведението е с делимо съавторство, всеки от съавторите може самостоятелно да извършва действия по използването на своята част, без да иска съгласие от останалите. Тази свобода няма да е налице или ще е ограничена

само ако съавторите са уговорили забрана или са приели конкретни условия по използване на самостоятелните части. Допустимо е съавторите да упълномощят един от тях или трето лице да дава от тяхно име съгласие за използване на съавторското произведение по един, няколко или всички начини. Това става с изрично пълномощно, т.е. с пълномощно, в което са посочени действията, за които упълномощеното лице може да дава разрешение за извършването им. Пълномощното трябва да е нотариално заверено, тъй като оправомощава за разпореждане със съавторски права чрез лицензиране.

Логично е да се предположи, че още когато се съгласяват заедно да създадат съвместно научно произведение, неговите създатели желаят реализацията му, т.е. извършването на действията по използването му. Възможно е обаче на един покъсен етап, когато съавторското произведение вече е завършено, някой от съавторите да се възпротиви и да не даде съгласие за използването му. Такова противопоставяне обезсмисля труда на всички останали съавтори, а нереализираното произведение се приравнява на несъздадено. За такива случаи е предвиден **специален режим**, според който всеки от съавторите може да се обърне към съда с искане да се разреши използването. Решението на съда ще замести недаденото съгласие и със сигурност ще е положително. Защото научните произведения се създават, за да бъдат използвани. Съдебното решение е механизъм за противодействие на блокирането на тази възможност, който отваря пътя за разпространение на новосъздадено научно знание и достигането му до потребителите.

Друга опасност, която може да блокира използването на съавторско произведение, е промяната в решението на някои от съавторите, т.е. веднъж е дадено съгласие за използването му, а се отказва съгласие за следващо използване. За тези случаи е предвидено **специално правило**, според което никой от съавторите не може без основателна причина да откаже използването на съавторско произведение по определен начин, например чрез превеждането му, ако веднъж вече е дал съгласие за използване по този начин. Това, което може да затрудни прилагането на правилото, е преценката за основателност на причината за отказа – кой ще я направи и по какви критерии.

Използването на съавторски произведения неизбежно се изправя в един момент пред въпроса за съгласието на починали съавтори – необходимо ли е такова и кой трябва да го даде? Краткият отговор е: съгласие е необходимо и то се дава от всички наследници на починалите съавтори.

Съавторските произведения могат да осиротят по отношение на един, няколко или всички автори. Осиротели произведения е имало винаги, но проблемите по тяхното използване са сравнително нови. Те възникнаха във връзка с дигитализирането на произведения от колекциите на публични организации и създаването на електронни библиотеки. Предвид новостта на проблема и неговите мащаби, ще представим накратко основни положения, свързани с осиротелите произведения.

Осиротели съавторски произведения са тези при които правата на създателите им не са погасени, но някои от съавторите или всички те са неизвестни или са в неизвестност, съответно – няма как да се получи съгласието им за използване на тяхното произведение. Достатъчно е един от съавторите да не може да бъде установен, за да се блокира използването на произведението.

Причините за съществуване на осиротели съавторски произведения са много и различни: непосочване на някой или на всички съавтори; миграция на съавторите без да информират за новото си местопребиваване; небрежност или пропуски при оформяне на документите при депозиране на произведението в национални депозитари и други хранилища; проблеми при установяване на наследниците на починал съавтор и др.

Въпросът с осиротелите произведения не е теоретична конструкция, а реалност, особено в страните от Централна и Източна Европа след интензивните миграционни процеси на учени в края на XX и началото на XXI век. За много от тях няма актуална информация за настоящото им местонахождение. Проблемът е значим, алармират публични библиотеки, музеи и архиви, които обявяват милиони осиротели произведения, съхранявани в техните колекции. Европейската комисия обещава скорошно решаване на проблема чрез специална директива¹. До нейното приемане държавите от ЕС прилагат различни решения – от пълно въздържане за дигитализация на осиротели произведения и включването им в електронни библиотеки, до използването на недоброволни лицензии с гарантиране на възнаграждение за съавтора или съавторите, които са неизвестни или са в неизвестност, в случай че те или тяхното местонахождение бъдат установени. Според нас, възможно е и решението, прилагано за случаите на несъгласен с използването съавтор, т.е. със съдебно решение, заместващо съгласието на неизвестен или в неизвестност съавтор, но с гарантиране на възнаграждение за използването.

3. Възнаграждение за използване

За използване на съавторско произведение се дължи възнаграждение. То е дължимо за всеки вид използване – възпроизвеждане, разпространение, излъчване по безжичен път и пр., както и за всяко поредно използване по същия начин, например второ и следващо издаване, преработка и др.

По своята същност възнаграждението за използване на съавторско произведение е отплатата за даденото разрешение за неговата икономическа експлоатация, **цената срещу предоставената възможност за реализиране на доход**, стойностна оценка на отстъпеното право за извършване на действия по използването.

Възнаграждението за използване на съавторско произведение се определя свободно – по договаряне между съавторите и ползвателя. Основните способи за неговото формиране са два: като глобална сума и като процент от доходите от търговската реализация на произведението. Задължителни или препоръчителни тарифи за размера на сумите и за процентните отчисления няма. Те зависят от силата на преговорните позиции на страните и от много други непазарни и пазарни фактори като

¹ На 24.05.2011 г. беше публикувано Предложение за Директива на Европейския парламент и Съвета на Европа относно някои позволени начини за ползване на осиротели произведения. Приемането на директивата е планирано за 2012 г. По отношение на съавторските произведения тя предвижда в своя чл. 2, ал. 2, че когато един от авторите е идентифициран и с установено местонахождение, произведението няма да се счита за осиротяло – нещо, което считаме, че е спорно и вероятно ще бъде обект на дискусии и уточняване.

известност на съавторите, актуалност на проблематиката, обем на пазара, еластичност на цената, начин на реализация и др.

Възнаграждението за използване на съавторско произведение принадлежи на всички съавтори. Между тях **то се разпределя** по договаряне или по закон, или въз основа на съдебно решение. Основанието за подялба определя правилата на извършването му, като всяко следващо основание и правило се прилагат, ако не са сработили предходните. По реда на прилагането им те са:

Първо, по договаряне. Съавторите сами определят дяловете, в които авторското възнаграждение се разпределя между тях. Това става със споразумение, договор или друг писмен документ. Уговарянето може да се направи преди започване на съвместната работа, по време на нея или след нейното приключване, но преди сключването на договор за използване на съавторско произведение, по който се дължи възнаграждение. По правило, определянето на дяловете се прави еднократно и се прилага по отношение на възнагражденията от всяко използване на съавторското произведение. Възможно е обаче по повод на конкретно използване или дори за всяко ново използване да се направи отделно определяне на дяловете, което да отрази например и приноса на съавтор за реализацията на произведението и/или за осигуряването на възнаграждение, или пък заявен отказ от възнаграждение, или други обстоятелства, влияещи на подялбата.

Условията, водещи до промяна на дяловете могат да се уговорят и принципно, в едно споразумение. С други думи, съавторите сами решават дали дяловете им от възнаграждението да са твърдо фиксирани или динамични и какви да са условията за динамиката им.

Второ, по закон. Когато съавторите не са определили дяловете, в които ще разпределят възнаграждението помежду си или не могат да постигнат съгласие за това, прилага се установено със закон правило. То отрежда равни дялове от възнаграждението за всички съавтори, на основание презумпция за еднаквия им принос в общия резултат.

Трето, въз основа на съдебно решение. Презумпцията на закона за еднакъв принос на всеки съавтор в общия резултат е оборима, съответно равните дялове от възнаграждението са оспорими. Всеки от съавторите може да се обърне към съда, за да докаже своето по-голямо, а не еднакво с това на останалите съавтори, участие и принос в създаването на съавторското произведение, съответно – да иска признаване на правото му за по-голям дял от възнаграждението. Преценката за по-голям принос и конкретното определяне на дела се прави от съда въз основа на представени доказателства. Това е най-нежеланият способ за определяне на дяловете от възнаграждението на съавтори, предвид трудностите и субективността при доказване на принос в съвместна творческа работа, съответно – за вярна преценка и справедливо определяне на личен принос.

Съавторите **могат да се откажат от възнаграждение** за използване на тяхно произведение, освен в случаите, когато законът не допуска отказ. Отказ от възнаграждение е недопустим, а в случай, че е направен, той е недействителен, когато възнаграждението се дължи за:

- даването под наем на съавторско произведение, създадено в аудиовизуална форма;
- препредаването по кабел на съавторско произведение, създадено в звукозаписна или аудиовизуална форма;
- свободното използване на съавторско произведение, при което се заплаща компенсационно възнаграждение;
- публичното показване на съавторско произведение, създадено в аудиовизуална форма, когато достъпът до местата, където се извършва показът, е срещу заплащане на входна такса или на обща сума.

Определените със закон случаи, за които отказът от възнаграждение е недействителен, не са типични способи за използване на научни произведения, нямат широка практическа приложимост и по тази причина няма да бъдат коментирани.

Извън посочените случаи съавторите на научно произведение могат да се откажат от възнаграждение за използването му, независимо от причините и подбудите за това, стига решението да е взето доброволно, а не под натиск или принуда. Отказът трябва да съобрази някои условия за време и начин на извършването му. По отношение на **времето** – отказът трябва да се направи най-късно при сключването на договор, по който се дължи възнаграждение. След сключването на договора отказ от възнаграждение по него може да се направи само с анекс. По отношение на **начина**: отказът трябва да е изразен ясно, недвусмислено и в писмен вид – чрез декларация или клауза в договора.

Отказ от възнаграждение могат да направят всички съавтори или само някои от тях. Най-ясен и лесен за прилагане е случаят, в който всички съавтори се отказват от полагащото им се възнаграждение. Не е необходимо това да е скрепено предварително с формален документ. Достатъчен е подписът на всеки от съавторите в договора за използване на тяхно произведение, в който има клауза за отказ от възнаграждение. В случаите, когато един или няколко, но не всички съавтори се отказват от полагащо им се възнаграждение, това трябва да е изразено писмено – преди или при сключването на договора, и да намери отражение в него или приложените към него документи. Делът на отказалия се от възнаграждение съавтор или съавтори уголемява дяловете на останалите, пропорционално на личните им дялове.

Следва да се прави разлика между отказ от възнаграждение и **даряване на полагащо се възнаграждение**. При отказ, на отказалия се съавтор или съавтори не се дължи и не се извършва плащане на възнаграждение. При даряване сумата за възнаграждение се дължи, но по волята на дарителя или дарителите, тя се насочва към друго физическо или юридическо лице. Такова лице може да бъде и някой от съавторите.

Възнагражденията, получени от съавторите по договор за използване на тяхно произведение, се облагат с данък. Данъкът се дължи от всеки съавтор по лична схема за формиране и данъчно облагане на доходите им като физически лица. Той се определя диференцирано, в зависимост от източниците на доход и нормативно признатите разходи.

4. Свободно използване

Исключителният характер на правата, които се признават на съавторите върху тяхното научно произведение, търпи ограничения. Те са допуснати в името на права и интереси на членовете на обществото от по-висок ранг. Ограниченията осигуряват свободен достъп до съавторски научни произведения и извършването на действия с тях, обхванати от режима на свободното използване. „Свободно” означава **използване на произведението без да се иска разрешение** от неговите съавтори. Действията по свободно използване са изчерпателно посочени и специално уредени с цел да не се допуска злоупотреба от страна на потребителите чрез прекомерно и безконтролно извършване на действия по използване. Задължително условие за допустимост на действията по свободно използване е те да се извършват само с разгласени произведения, т.е. с произведения, които съавторите вече са предоставили на потребителите по начин, позволяващ свободното им използване.

Допустимите действия по свободно използване се разделят в две групи по два признака – в интерес на кого са допуснати и дължи ли се възнаграждение при извършването им.

В **първата група** попадат действия, задоволяващи частни интереси и за извършването на които се дължи възнаграждение. Това са действия по възпроизвеждане на съавторски произведения за лично ползване, а не с търговска цел – например изготвяне на копие от публикувана статия, доклад, книга или на части от тях, презапис на произведение, представено в аудио- или аудиовизуална форма и др. Дължимото възнаграждение за извършването на тези действия има за цел да компенсира в някаква степен съавторите за пропуснатото възнаграждение, което биха получили при даването на разрешение за използване. На това основание възнаграждението се нарича „**компенсационно**”. То не се формира на договорна основа, тъй като съавторите и ползвателите не се срещат и не уговарят условията за ползването. Целият модел и правилата за формиране на компенсационното възнаграждение – като: база за изчисляване, диапазон на конкретния размер, лицата, задължените за плащането му и лицата, оправомощени за събирането му, схемата за разпределяне на събраните възнаграждения и начините за получаването им, са определени със закон. Моделът е твърде сложен и засега неработещ за произведения на науката.

Във **втората група** действия – по свободно използване, се включват такива, които се извършват в обществен интерес и за които не се дължи възнаграждение. Това са широк кръг действия с образователна, научна, изследователска или информационна цел – като: цитиране и използване на части от произведения при включването им в други произведения, използване като текуща информация от медиите на произведения, представени пред публика, възпроизвеждане на произведения от публични библиотеки, музеи, архиви, образователни организации с цел съхраняването им или с учебна цел, възпроизвеждане на произведения посредством Брайлов шрифт и много други. Към някои от действията има изисквания, свързани с обема на използваната част от произведението, посочването на авторите, на източника и други. Общо изискване към всички действия е те да нямат търговска цел.

Типично действие по свободно използване и едно от най-широко практикуваните в научната работа е **цитирането**, затова на него ще се спрем специално. По своя-

та същност цитирането е възпроизвеждане на чуждо произведение или на част от него и то буквално, а не чрез пресъздаване или интерпретиране. Както вече знаем, възпроизвеждането на произведения в екземпляри е едно от действията по неговото използване и е изключително в правомощията на съавторите – само те могат да го извършват или да дават разрешение за извършването му. Строгото следване на това правило обаче не съответства на динамичния характер на науката, на дискуссионното начало при генерирането на нови знания, на еволюционното възходящо развитие на знанието. Абсолютизирането на изключителния характер на действието по възпроизвеждане на научно произведение би лишило науката от нейни важни движещи фактори, каквито са научните дискусии, научната критика, научната приемственост и други, основани на възпроизвеждането на чужди научни произведения. За да не се случи това, цитирането е уредено като форма на свободно използване на чуждо произведение при спазването на определени правила. Едно от тях изисква свързването на цитата с произведението, от което е взет, и с името на неговия автор. Множествеността на авторите не е основание за отклонение от правилото. Затова при цитиране на съавторски произведения се изписват имената на всички съавтори, дори когато съавторството е делимо и е ясно кой от съавторите се цитира.

В случаите, когато цитираните автори и източници се дават под линия, е допустимо с оглед икономия на информация, която вече е известна, при второ и всяко следващо цитиране на едно и също съавторско произведение да се използват следните формати: посочването на имената на съавторите да се ограничи до първото, следвано от многоточие, а когато цитатите на едно и също произведение са последователни, да се използват текстове „Цитираното произведение”, „Пак там”, с посочване на страницата на произведението, от която е взет цитата. В случаите, когато всички цитирани източници са посочени в края на текста, подобен проблем не възниква. Посочването става чрез поставянето след цитата на скоби, в които се записва номера на съответния източник и страницата от която е взет цитата.

IV. СПЕЦИАЛНИ РЕЖИМИ ПРИ СЪАВТОРСКИ ПРОИЗВЕДЕНИЯ

1. Служебно съавторство

Колективите за провеждане на съвместна научна дейност се формират по различни схеми и на различни основания. Най-често те се организират на доброволен принцип от независими специалисти. Определящото в тези случаи е взаимното доверие за професионални и личностни качества на членовете на екипа като област на научни интереси, еднакви или близки идейни позиции по научен проблем, равнище на компетентност, отговорност, солидарност, вискателност, самокритичност, диалогичност и много други, които оказват влияние върху отношенията по време на работа и равнището на съвместния резултат.

В случаите, когато научната работа се извършва във формализирана структура – научен институт, изследователски център или лаборатория, проектантска и друга организация, колективите се формират служебно. В тях се включват служители,

които работят в организацията по трудов договор. Определящо при формирането на екипа са професионалните, но не и личностните качества на специалистите. Съответно, отношенията между членовете на работния колектив се основават на формални правила и се подчиняват на бюрократичен ред. Взаимното доверие не е най-силният обединяващ фактор. То може да има значение за ритмичността и ефективността на работата, но не и за характера на резултата от нея – той е общ, съвместен, съавторски. Особеното в случая е служебното, недоброволно формиране на екипа, което води до **служебно възникване на съавторство**. Начинът на възникването му обаче по никакъв начин не променя неговата същност. То е такова, каквото вече беше представено. Различията са по отношение на действията със съавторското произведение.

При колективна работа по трудово правоотношение в изпълнение на служебна задача, действията по упражняване на съавторството се разпределят между създателите на научния резултат и техния работодател. По закон комерсиалните действия и права се признават за работодателя. Той организира търговското използване на съавторското научно произведение при поставени от закона ограничения за това – само по начините и до степента, които съответстват на обичайната му дейност. Некомерсиалните действия се запазват за съавторите и могат да се реализират по различни схеми. Първата възможност е съавторите сами да извършват всички некомерсиални действия. Втората възможност е за извършването им съвместно от съавторите и работодателя. Третата е извършването на действията от работодателя със съгласието на съавторите. Тя е най-широко разпространена заради прагматизма и удобството при реализирането на некомерсиалните действия, а за някои от тях тя е и условие за търговското използване на съавторското произведение. Например, ако работодателят не притежава правото за разгласяване, той не може да извърши комерсиални действия с произведението. Добре е работодателят да държи и правото на интегритет, тъй като по по-активно и по-успешно – в сравнение със съавторите, може да брани целостта на произведението и да се противопоставя на промени в него. Разрешението работодателят да извършва некомерсиални действия с произведението се уговаря изрично. Най-добре е това да стане с трудовия договор за целия срок на действието му и за всички създадени през това време научни резултати, а не конкретно за всеки от тях. Само да припомним, че две от некомерсиалните действия и съответстващите им права – правото на име и на авторство, не могат да преминат към работодателя по договореност и при никакви условия.

Особен характер и режим има **възнаграждението** на съавторите за служебно създадено произведение. Това не е възнаграждение за дадено разрешение за използване на съавторското произведение, което се разпределя по разгледаните правила за подялба. То е трудово възнаграждение, дължимо за положен труд и е определено с трудовия договор. Поради това персоналното възнаграждение може да не отразява реално конкретния принос на отделните членове на колектива, но възможност и механизъм за балансирането им няма. Такива обаче са предвидени за случаите на явна несъразмерност между приходите, получени от работодателя при използване на съавторското произведение, и възнаграждението, получавано от съавторите за времето на неговото създаване. Количествен критерий за преценка на несъразмер-

ността няма. Тя се прави от съавторите и работодателя, а в случай на разногласие между тях – от съда, по искане на която и да е от страните. Това допълнително, над трудовото възнаграждение има смесен характер. То е възнаграждение за резултат с висока доходност и за възможността да се реализира и присвоява този доход.

Във връзка с допълнителното, известно още и като „справедливо” възнаграждение, възниква въпросът кой може да претендира за него – един или няколко от съавторите, или само всички заедно. Според нас всички варианти са възможни. Когато само един от съавторите се чувства ошетен, той може да претендира за справедливост по отношение на своето възнаграждение. Към неговата претенция могат да се присъединят и други съавтори. Възможно е и всички съавтори да направят претенция за явна несправедливост по отношение на собствените си възнаграждения и заедно да предявят обща претенция към работодателя.

Отказ от възнаграждение, дължимо за работа по създаване на съавторско произведение по трудово правоотношение, е недопустим.

Подобен на режима на упражняване на служебното съавторство е режимът при **съавторски произведения, създадени по поръчка**. Такива произведения се създават от научни колективи при изпълнение на изследователски задачи, възложени от публични или частни организации, и финансирани със средства на възложителя. За съавторите законът винаги запазва правото на име и на авторство, а останалите некомерсиални права могат да се притежават от тях или по договор да преминат към възложителя. На възложителя законът признава комерсиалните права, ако страните не са уговорили друго за тях, но го ограничава в упражняването им до целите, за които е поръчано произведението.

Възможно е обаче, дори е честа практика при научни изследвания, финансирани с публични средства, изпълнителите на поръчката да използват готовия резултат, например чрез преработка и представяне с доклад на научен форум, публикация в периодично издание, превод, отпечатване като самостоятелно издание и др. Това не е друга, различна от разгледаната схема за разпределяне и упражняване на правата върху съавторски произведения между техните създатели и поръчващия, а само уговорен между страните практичен механизъм за извършване на комерсиални действия за по-пълноценно реализиране на готовия научен резултат.

Възнаграждението за изпълнение на поръчката се определя по договаряне между страните и се разпределя между изпълнителите по правилата за разпределяне на възнаграждение между съавтори, обединени на доброволен принцип. То не може да се увеличава, подобно на възнаграждението при служебното съавторство, на основание явната му несъразмерност с получените от възложителя доходи от използване на произведението.

2. Предизвикано съавторство

С развитието на предлаганите от интернет възможности за споделяне на информация се появи нова форма на съавторство, която може да се нарече **предизвикано съавторство** или провокирано съавторство, или покана за съавторство. Става дума за проекти като Уикипедия и Криейтив Комънс, сайтове, блогове и социални мрежи, в които се публикуват научни произведения с предоставена от авторите им

възможност за тяхното допълване, обогатяване и развитие. Макар да са организирани по различен начин, всички те имат нещо общо във водещата идея – предоставянето на достъпни и свободни за използване произведения и създаването на общества, членовете на които ценят споделянето на знания и дават своя принос за тяхното развитие и обогатяване.

Като пример за представяне на идеята за провокирано съавторство ще използваме организацията на работа на Криейтив Комънс. Това е място в Интернет където всеки може да публикува с Криейтив Комънс лицензия свое произведение. В зависимост от избраната лицензия потребителите могат да извършват различни действия с произведението. Повечето от лицензиите позволяват допълване и развитие, което в най-висока степен отразява идеята за споделяне и обогатяване на знания. Всеки потребител, който се възползва от тази възможност, става съавтор на създателя на произведението, както и на всички, които са работили и ще работят върху него. Поканата за присъединяване към разработването на произведение е постоянно отворена. Това прави възможно включването на неограничен брой лица като съавтори. Схемата функционира безпроблемно благодарение на предварително даденото съгласие за съавторство и отсъствието на финансов елемент, тъй като използването е свободно и без възнаграждение.

Криейтив Комънс пази досието на всяко произведение, което позволява проследяването на неговия генезис чрез оригинала, създаден от първия автор, и всички версии на присъединилите се съавтори.

Свободните лицензии имат много голям потенциал в научната и образователната сфера, поради което все повече институции избират да публикуват статии в научните си издания при техните условия. В България тази възможност е слабо позната в научните среди и съответно – недостатъчно използвана.

V. НАТРАПЕНО СЪАВТОРСТВО

Анализът на феномена съавторство не би бил завършен, ако не включи и въпроса за натрапеното съавторство. По своята същност натрапеното съавторство е **интелектуално ограбване**, което се родее с плагиатството. Заради високата степен на обществена опасност на двете деяния, те са квалифицирани като престъпления в Наказателния кодекс. Според наказателния закон **натрапеното съавторство е:** включване на лице, което не е участвало в творческата работа по създаване на произведение, за негов съавтор, вследствие злоупотреба със служебно положение от страна на лицето¹.

Въпросът за натрапеното съавторство се засяга в специалната литература инцидентно, много бегло и силно ограничено в същността му, до степен, водеща до неверни изводи. Лансира се дори разбиране, че натрапено е само това съавторство, което е извършено от приобщилия се „съавтор” лично, без знанието и съгласието на

¹ Текстът на чл. 174 на НК е: „Който, като злоупотреби със служебното си положение, **се включи** като съавтор на произведение на науката, без да е взел участие в творческата работа по неговото създаване ...”

действителния автор или съавтори. Ние не подкрепяме това тясно разбиране за натрапеното съавторство, основано на буквалното възприемане на използвания от закона граматически израз „се включи”. Защото самовключването практически не е възможно. Авторът или съавторите, предоставили за използване свое произведение и проследили използването му, не могат да не забележат приобщаването на натрапника и да не реагират срещу измамата, основавайки се на автентичност на предоставеното за използване научно произведение и посочените в него автор/съавтори. Затова натрапено съавторство, разбирано в този смисъл, няма и не може да има. То се проявява само тогава, когато между действителния автор/съавтори и натрапника се сключи **прикрита сделка** за включването му като съавтор. Сделката може да е възмездна – срещу насрещна облага (публикуване, спонсорство, осигуряване на положителна рецензия, на благоприятни отзиви и др., в зависимост от заеманото служебно положение на „съавтора”) или безвъзмездна, наложена единствено от властовата позицията на заеманото служебно положение.

За съжаление, натрапеното съавторство е реалност и днес за много млади научни работници, които са принудени да приемат фалшив съавтор и по различни причини да търпят натрапничеството. Според нас, натрапеното съавторство е най-разрушителното, най-демотивиращото, най-пагубното, най-неетичното деяние в науката и, за съжаление – най-трудно за доказване, по причина на прикиритостта на сделката по реализирането му.

Основната прилика между плагиатството и натрапеното съавторство е присвояването на авторство върху чуждо произведение. Основната разлика е, че плагиатството се извършва без знанието и съгласието, а натрапеното съавторство – със знанието и съгласието на автора/съавторите на произведението. Даденото съгласие за приобщаването на „съавтор” обаче е изнудено от страна на приобщения, който го постигна чрез злоупотреба със служебното си положение. Злоупотребата е на основата на формална или неформална власт, която натрапникът има по силата на позицията си в научния колектив, научната организация, научната общност, в органите за оценяване на научни резултати или системата за управление на науката.

Според нас, натрапеното съавторство е по-опасно деяние от плагиатството, но не така мисли законодателят. При преценката си за опасност на двете деяния той ги е приравнил и им отрежда еднакво наказание – лишаване от свобода до две години или глоба от 100 до 300 лева. Считаме, че това наказание за натрапено съавторство е силно занижено. Защото то се реализира на основата на две обществено опасни деяния: незаслужено присвояване на авторство (с което се изчерпва плагиатството) и изнудена воля на автора/ите за включване като участник в създаването на произведение на лице, без основание за това (което е допълнително обществено опасно деяние).

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

На пръв поглед съавторството е нещо ясно и недискусионно. Поставените в изследването въпроси показват, че това не е така. Някои от постановките в него вероятно са спорни, а някои от предложените решения имат и по-добри алтернативи.

Налице е асиметрия между оскъдните правни норми, регулиращи съавторството, и мащабите на неговото реално проявление. Практиката се нуждае от ясни, непротиворечиви и работещи правила за регулиране на отношенията при възникването и упражняването на съавторството. Направеното изследване предлага правила, по които да се води практиката при възникването и упражняването на съавторството, когато такива липсват или са уредени непълно в приложимите нормативни актове.

Предложените регулатори могат да се използват в договорната практика при:

- подготовката на проекти на договори между съавторите, преди започването или в хода на съвместната работа;
- разработването на съдържанията на клаузи в трудовите договори, сключвани със служители в научни организации;
- подготовката на договори-образци за възлагане на научно изследване;
- подготовката на договори-образци за използване на съавторски произведения;
- сключването на договори между издателства и съавтори;

Предложенията в изследването могат да бъдат добра основа за допълнения в ЗАПСП по принципни въпроси на съавторството, като: изисквания за признаване на съавторство, условия за упражняване на съавторството, примерно посочване на най-често срещаните случаи на несъавторство и др.

Професионалните организации на научните работници трябва да направят необходимото, за да осигурят консултации и реална помощ в търсенето на отговори на открити въпроси на съавторството върху научни произведения.

Съавторството днес е често явление в научния живот и проблемите, свързани с него, са реални. Затова е добре те да се дискутират – в търсене на правилни решения. Ясните правила за съавторството могат да го направят и по-привлекателно за научните работници, от което ще спечелят всички и най-вече науката.

СЪАВТОРСТВО ПРИ НАУЧНИ ПРОИЗВЕДЕНИЯ

Резюме

Студията е посветена на важен, но неизследван проблем на съвместната научна работа – съавторството върху научни резултати и неговото упражняване. Основната цел е да се предложат работещи правила за възникването и реализирането на съавторството, които съобразяват неговата същност, осигуряват справедливост в отношенията и защитават интересите на съавторите. В постигането на тази цел изследването е насочено към разкриване същността на съавторството в науката, определяне на изискванията за неговото пораждане и условията за упражняването му. Разглеждат се режимите на възникване на съавторството и видовете съавторство, съдържанието на комерсиалните и некомерсиалните действия със съавторски произведения и съответстващите им права, договорите за използване на съавторски произведения, правилата за разпределяне на съавторските възнаграждения, предизвиканото съавторство, натрапеното съавторство и др. Предлагат се решения на реални проблеми, породени от колективната работа и колективните резултати в науката.

JOINT AUTHORSHIP IN SCIENTIFIC PUBLICATIONS**Abstract**

The study looks into an important, yet unstudied problem of joint scientific work – joint authorship of scientific results and its management. The main goal is to offer working rules for the creation and realization of joint authorship works; the rules are based on the nature of joint authorship, ensure fairness in the relations and protect the interests of all authors. In achieving this goal the study is aimed at disclosing the nature of joint authorship in scientific works, at determining the requirements for the arising of rights and the conditions for their management. The study looks at the regimes for arising of rights and the different types of joint authorship, the contents of commercial and non-commercial uses of joint authorship works and their corresponding rights, contracts for using joint authorship works, the rules for allocating joint authorship pay, forced co-authorship and others. The study offers solutions of existing problems that stem from joint work and collective results in science.

ИЗСЛЕДВАНЕ НА СЪВРЕМЕННАТА ФИРМЕНА И ПРОДУКТОВА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТ В БЪЛГАРСКАТА ИНДУСТРИЯ

Николай Щерев¹

Един от комплексните икономически проблеми, които предприятията трябва да разрешават, е как да повишат своята конкурентоспособност. При това, повишаването на конкурентоспособността се разглежда приоритетно като основна предпоставка за развитие на самото предприятие. Но в същото време конкурентоспособността трудно се наблюдава, оценява и управлява на фирмено и/или продуктово равнище.

През годините след 1980^{-те} в теорията и практиката могат да бъдат систематизирани редица приложни методически схеми за оценка и управление на конкурентоспособността. В голямата си част обаче, те поставят въпросите за конкурентоспособността в контекста на икономическите, социалните и политическите отношения на национално и/или на международно равнище.

От това произтича, че са налице редица неизследвани въпроси на конкурентоспособността в контекста на взаимодействието (респ. противодействието) на фирмата с (на) другите пазарни участници. Изучаването на механизмите на създаване, поддържане и повишаване на фирмената и/или продуктовата конкурентоспособност следва да даде подходящи ориентири за мястото и ролята на българските индустриални предприятия в националното, регионалното, европейското и световното икономическо пространство.

В настоящата студия акцентът е поставен върху методите и механизмите за определяне на фирмената и продуктовата конкурентоспособност на индустриалните предприятия. В първия параграф се представят основни постановки, които определят конкурентоспособността като изследователски проблем. На тази основа се дефинират основни фактори (във втори параграф), които определят диференцираната оценка на фирмената и/или продуктовата конкурентоспособност на индустриалните предприятия. Като пример за използване на представената във втори параграф методическа схема се дават оценки за състоянието на конкурентоспособността на избрана целева извадка от индустриални предприятия (в трети параграф). В заключението се извеждат основни обобщения относно някои проблеми при определянето на фирмената и продуктовата конкурентоспособност на наблюдаваните индустриални предприятия.

1. КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТТА КАТО ИЗСЛЕДОВАТЕЛСКИ ПРОБЛЕМ

В литературата има изведени разнообразни дефиниции за това какво представлява конкурентоспособността и как тя да се управлява по най-добрия начин. Основополагащи за съвременната теория са разработките на Д. Рикардо, Дж. С. Мил, Дж.

¹ Николай Щерев е доктор по икономика, доцент в катедра "Индустриален бизнес" при УНСС; сл. тел.: 81-95-412, e-mail: ind.business@unwe.acad.bg

Робинсън, Дж. М. Кейнс, П. Хайне, А. Ф. фон Хаек, О'Фарел, М. Портър и др.¹ В българската литература също има редица автори, които разглеждат важни аспекти на конкурентоспособността и на нейното проявление: Митко Димитров, Росица Чобанова, Младен Велев, Иван Ангелов, Манол Рибов, Йосиф Илиев, Тодор Ненов, Георги Мишев и др.

Наред с горните имена, от приложна гледна точка могат да бъдат посочени и определения на различни авторитетни институции като: Световния икономически форум – Давос, Института за развитие на управлението, Европейската комисия, консултантската компания KPMG и др.²

Сред многообразието от дефиниции за конкурентоспособността може да се приеме следното работно определение, изразяващо нейната същност:

*“Фирмата може да победи своите конкуренти само ако е в състояние да обезпечи за себе си някое отличие от другите, което може впоследствие да съхрани.”*³

Приемайки горното работно определение следва, че конкурентоспособността се разглежда като *“свойството на субекта на пазарни отношения да излезе на пазара с присъстващите там конкуриращи го субекти на пазарни отношения”*⁴. Съгласно това, конкурентоспособността може да се разглежда на няколко различни равнища, като за целите на настоящата студия са важни следните две:

- **Първо**, равнище продукт, при което се реализира и оценява т.нар. **продуктова конкурентоспособност**. Съгласно горното определение следва, че продуктовата конкурентоспособност представлява *„свкупност от качествени и стойностни характеристики на продукта, обезпечаващи неговото преимущество на пазара пред продуктите – конкуренти при удовлетворяването на конкретно възникнала потребност.”*⁵

- **Второ**, равнище фирма, при което се реализира и оценява т.нар. **фирмена конкурентоспособност**, представляваща свкупността от тези *„фирмени характеристики, които отразяват равнището на придобито предимство спрямо конкурентите на един или на всички продуктови пазари”*.

Когато фирмата предлага различни продуктови групи на един или повече пазари, или оперира на различни пазари с отделни разновидности на един и същ про-

¹ Повече за разработките на посочените автори и техните тези относно конкурентоспособността може да се намери в крайния резултат от проект: НИД 21.03 – 1/2010 „Влияние на кризата върху конкурентоспособността на експортно ориентирани индустриални фирми”, както и в резултатите на проект: НИД 21.03 – 5/2003 „Конкурентоспособност на индустриалните фирми” – б.а.

² За по-подробно описание на отделните дефиниции и тяхното използване вж. **Иванова Н.**, *Формиране на политика за повишаване конкурентоспособността на българските предприятия*, Автореферат. Изд. ИИ на БАН, 2011 – б. а.

³ **Портър М.**, *“Конкуренция”*, Москва, 2002, стр. 50.

⁴ **Портър М.**, *“Конкуренция”*, Москва, 2002, стр. 480.

⁵ **Багиев, Тарасевич и Анн**, *“Маркетинг”*, Москва, 1999, стр. 681.

дукт, двете разгледани равнища на конкурентоспособността могат да бъдат оценени по различен начин (Например: висока оценка за продуктова конкурентоспособност и ниска оценка за фирмена конкурентоспособност). Българската индустриална практика показва, че много често горното условие не е налице и поради това специалистите отъждествяват продуктовата с фирмената конкурентоспособност.

Независимо от равнището на управление, конкурентоспособността се постига тогава и само тогава, когато фирмата направи продуктово предложение, което притежава ясно разграничимо конкурентно предимство. Съгласно това, **конкурентното предимство** се разглежда като: *Продуктово предложение, на което другите пазарни участници не желаят или нямат възможност да противопоставят аналогично равнище на потребителска ценност*¹.

Използвайки това разбиране могат да се определят и **основните черти на конкурентното предимство**:

- да предоставя **изгоди** за потребителите;
- да предоставя **уникални**, в сравнение с конкурентите, потребителски **изгоди**;
- да предоставя **устойчиви изгоди**, които да не могат да се възпроизведат от конкурентите;
- да предоставя **изгоди**, генериращи ценност (**печалба**) за фирмата.

В индустриалната практика често се случва конкурентното предимство да не е винаги очевидно. Основната причина за това явление е базата, която се избира за оценка на изгодите и тяхната отличимост, уникалност и устойчивост. Много често в практиката базата за сравнение с конкурентите се определя субективно, в зависимост от това на какво ръководството на конкретната фирма придава значение – вътрешно фирмени фактори, клиенти или конкуренти². По този начин често е налице надценяване на собствените продуктови конкурентни предимства и подценяване на конкурентните такива³.

Въпреки сложността на разгледаните понятия (конкурентоспособност и конкурентно предимство) и трудностите при тяхното еднозначно дефиниране и определяне, оценката на конкурентоспособността на продукта/фирмата може да се сведе до следните три съставки (респ. променливи):

- *продуктови характеристики на качеството* – обхващат съвкупността от тези възприемани от потребителите свойства и характеристики на продукта, които определят оценката на потребителя за качество на продукта. В теорията и практиката няма изведен еднозначен списък на тези „качествени” про-

¹ Привидно конкурентното предимство може да се разглежда единствено при наличие на марки – конкуренти, които предлагат много сходни или дори идентични продукти. При другите конкурентни ситуации като: монопол, олигопол или монополистична конкуренция, конкурентното предимство се реализира на по-високо равнище като: желание, потребност или нужда на потребителите – б.а.

² Prahalad and Hamel, “The Core Competence of the Corporation”, HBR may-june, 1990.

³ Тази теза е доказана в Иванова Н., Формиране на политика за повишаване на конкурентоспособността на българските предприятия, дисертационен труд, С., 2011 – б.а.

дуктови характеристики, но най-често към тях се отнасят един или комбинация от няколко показателя за качество¹:

- *функционални показатели* – степен на изпълнение на основната функция; универсалност на използване на продукта; възможности и степен на изпълнение на спомагателни функции;
- *показатели за “надеждност” на продукта* – безотказност; дълговечност, ремонтпригодност, съхраняемост и пр.;
- *ергономични показатели на продукта* – хигиенни, физиологически, психофизиологически, психологически показатели и пр.;
- *естетически показатели на продукта* – рационалност на формата на продукта или опаковката; художествена ценност на продуктовия дизайн или на дизайна на опаковката; съвършенство и стабилност на продукта.
- *икономически характеристики на продукта* – обхващат тези продуктови характеристики, които определят субективната оценка на потребителя за продуктовата ценност. Двата ѝ основни компонента са:
 - оценка на възприеманата обща продуктова ценност;
 - остойностените общи продуктови разходи, в т.ч. заплатената при покупката цена и разходите, свързани с придобиването, ползването и притежаването на продукта (т.нар. експлоатационни разходи).
- *маркетингови характеристики на продукта* – обхващат тези продуктови характеристики, които определят създаденото в съзнанието на потребителя възприемане на продукта и на фирмата. Обикновено тук се включват показатели, които оценяват:
 - създадения имидж на продукта/фирмата;
 - равнището на известност на продукта/фирмата;
 - степента на съдействие на доставчиците и дистрибуторите на целия (продуктов) пазар.

2. ДИФЕРЕНЦИРАНЕ НА ФИРМИТЕ ПРИ ИЗСЛЕДВАНЕ НА РАВНИЩЕТО НА ПРОДУКТОВА И ФИРМЕНА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТ

Изучаването на фирмената и продуктовата конкурентоспособност изисква предварително да бъде дефиниран обекта на изследване. За целите на настоящата студия **обект на изследване** е съвкупността от индустриални предприятия, регистрирани и опериращи в границите на Република България.

Изборът на обект на изследване може да се обоснове със следните аргументи:

- Индустриалното производство и индустриалните продукти в голяма степен се разграничават от тези в аграрния сектор или в сектора на услугите.

¹ Подробно вж. **Стоянов Д.**, Маркетинг в индустрията, С., 2001 – б.а.

- Въпреки че добиваната и преработвателната индустрия създават не повече от 21% от БВП на страната, надеждите за излизане от настоящата икономическа криза са насочени предимно към оживление в индустриалното производство.
- Индустриалните предприятия са тези, които могат да донесат значителни валутни приходи в страната, вкл. и по линия на подпомагане на конкурентоспособността на въпросните предприятия.

При така дефинирания обект, в основата на разработването на настоящата студия е изведена следната **изходна хипотеза**:

Индустриалните предприятия в България могат да се обединят в отделни групи според някои основни описателни и поведенски характеристики. Тази групировка позволява да бъдат изведени и различни фирмени политики, стратегии и действия, които в тяхната съвкупност се отразяват върху равнището на конкурентоспособност както на продуктово, така и на фирмено и отраслово равнище.

Групировката на индустриалните предприятия изисква да се изведат основните предпоставки за тяхната диференциация в резултат от развитието на индустрията в България през последните години както следва:

- При анализа на икономическите данни за производството и продажбите в индустрията¹ индустриалните предприятия се развиват диференцирано поради обективното наличие на следните четири периода:
 - януари'2000-юни'2002 – съвсем слабо нарастване на производството и продажбите, като в този период има не само задържане, но и намаление на цените на индустриалните продукти;
 - юли'2002-септември'2006 – значителен подем в производството, продажбите и, разбира се, нарастване на цените на индустриалните продукти;
 - октомври'2006-септември'2009 – продажбите значително изпреварват производството на индустриални стоки, но тенденцията е за увеличение на производството, продажбите и цените;
 - октомври'2009-сега – значителен спад в продажбите и още по-голям спад в производството. Цените нарастват с по-бързи темпове.
- При анализа на социално-икономическите и социално-политическите промени в индустрията управленските практики² на индустриалните предприятия се диференцират поради следните особености:

¹ Вж. Копева, Щерев и Благоев, Индустриална динамика в условия на Европейска интеграция, Изд. комплекс УНСС, 2012; Копева, Щерев и Благоев, Факторни ограничения на индустриалната динамика в България в условията на европейска интеграция, сп. Икономически алтернативи, бр. 6/2010г., София, 2010, стр.24-45; Kopeva D. N. Shterev, D. Blagoev, *Basic Determinants Of Bulgarian Industrial Growth After The Eu Accession Bulgaria*, ACTA TECHNICA CORVINIENSIS – Bulletin of Engineering, Fascicule 4 [October-December] 2010, pp. 83-90.

² Подробен анализ на управленските практики, използвани от индустриалните предприятия в началото на XXI век, вж. Колектив (ред. проф.Йосиф Илиев), Конкурентоспособност на българските индустриални фирми, УИ Стопанство, 2005; Колектив (ред. проф.Йосиф Или-

- Процес на деиндустриализация на страната след 1988 г., в резултат на което има преструктуриране на индустриалните сектори в страната. Намалява и значението и ролята както на индустрията, така и на отделни индустриални сектори (например химическа промишленост, тежко машиностроене и пр.) за развитието на страната;
- Процес на преструктуриране на собствеността (предимно чрез механизмите на приватизацията в периода 1994-1997), в резултат на което има диференциация в механизмите и инструментите за управление на предприятията;
- Цикличност на развитие на икономиката със значими спадове – съответно през: 1988-1992 г.; 1996-1998 г.; 2009-2012 г., което води вкл. и до смяна на поколенията в управлението на индустриалните предприятия.

Потвърждаването или отхвърлянето на така дефинираната хипотеза изисква да се систематизират и основните променливи, чрез които да се извърши групировката на фирмите. За целите на студията са избрани три основни типа променливи¹, отразяващи: първо, основни личностни характеристики на ръководителя (респ. свързани с лидерските и управленски му умения); второ, основни характеристики на фирмата (свързани с възможностите за развитие на предприятието); и трето, основни промени в характеристиките на фирмата (свързани с влиянието на средата върху дейността на фирмата). Изборът на тези три типа променливи се обосновава с икономическите, социалните и политическите промени в индустриалния сектор, представени по-горе.

2.1. Личностни характеристики на ръководителя

Те са свързани с възможността да се приемат едни или други управленски решения, както и с поведението на фирмата на целевия пазар. Като основни променливи от този вид могат да се разглеждат следните:

- *Управленски стаж* – отчита се чрез показателя „среден брой години на ръководен пост”. Основен аргумент при избора на тази променлива е възможността да се отчете придобитият опит на ръководителите в управлението. Основната теза е, че при по-голям опит на ръководни позиции мениджърите много повече и по-често са се сблъскали с вземане на решение под натиск на конкурентите. По този начин може да се приеме, че ръководителите с повече години управленски стаж ще действат по-рационално или консервативно, когато става дума за конкурентен отговор, докато мениджърите с по-малък управленски опит биха действали в много по-голяма степен емоционално или спонтанно на резки промени в конкурентната среда. Всичко това следва да се отрази и на равнището на фирмена и продуктова конкурентоспособност.

ев), Проучване на потребностите и съдържанието на обучението на мениджъри на фирмите от текстилната и шивашката индустрия, изд. Булвест-София, 2006 г. – б.а.

¹ Вж. повече в: Щерев Н., Управление чрез маркетинг: Как да победим конкурентите чрез пазарно сътрудничество, изд. Авангард, 2011; и Щерев Н., Изследване пазарната ориентация на индустриалните фирми, изд. Авангард, 2011 – б. а.

- *Степен на образование на ръководителя* – измерва се посредством отчитане на придобитата „най-висока степен на образователно равнище на ръководителите”. Тук е важно да се оцени степента на експертност на ръководителите по отношение на техническите, технологичните и организационно-производствените аспекти на производството на фирмата. Приема се, че колкото по-висока е тази степен, толкова по-висока е и експертността на мениджърите. Това е свързано както с познаване на добрите производствени практики, така и със способността да се съпостави достигнатото равнище на фирмата с това на конкурентите в производствената сфера и с качеството на произвежданите продукти. Използвайки тази променлива, могат да се разграничават фирмите, чийто мениджърски състав е предимно от специалисти със средно образование, и от такива, чиито мениджъри са изключително с бакалавърска, магистърска или докторска степен на придобито образование.

- *Степен на икономическо образование* – измерва се чрез използване на показателя „Степен на икономическо образователно равнище на ръководителите”. Тази променлива се свързва с оценка на икономико-управленската експертност на ръководителите, т.е. с оценка на придобитите знания в областта на икономическите науки. Независимо, че липсата на придобита степен на икономическо образование от страна на ръководния състав не ги прави по-слаби „управленци”, често тези ръководители приемат по-интуитивни решения, свързани с клиентите и конкурентите. Въпреки това, този показател, в комбинация с дългогодишния управленски опит (реализиран често при използване на подхода на „пробите и грешките”), се свързва със създаване на по-печеливш бизнес.

От друга страна, налице са и редица мениджъри, които са се обучавали в квалификационни или следдипломни курсове по икономика. Тези мениджъри, често познавайки икономическите закони наред с познаване на добрите производствени практики, ориентират своето управление към производство на продукти с висока добавена стойност (предимно иновационни продукти), което води до по-висока конкурентоспособност на тези фирми и на техните продукти.

При комбинация между общата и икономическата експертност индустриалните предприятия могат да се разделят в три групи: (i) *необлагодетелствани фирми*, които се характеризират с ниско образователно равнище и слаба икономическа подготовка на ръководителя; (ii) *производствено-ориентирани фирми*, които се характеризират с високо равнище на образование, но слаба икономическа подготовка на ръководителя; и (iii) *икономически-ориентирани фирми*, които се характеризират с притежание на високо равнище на икономическа подготовка на ръководителя, съответно с или без технико-технологична експертност на този ръководител. Практиката показва, че с промяната на статута от „необлагодетелствана” към „икономически-ориентирана” фирма, нараства и конкурентоспособността на индустриалното предприятие и на неговите продукти.

Налице е взаимовръзка между управленския опит, експертността на ръководителя и конкурентоспособността на фирмата и нейните продукти. Изследванията сочат, че с израстване в йерархията на организационната структура на индустриалното предприятие се променят и изискванията за компетентностния профил на мени-

джърите¹. При това, с израстването на мениджъра в йерархията по-важна е икономическата експертност (респ. компетентност за управление на хора, стратегическа ориентация и пр.) за сметка на техническата експертност (респ. компетенции за специализирани технически знания и пр.).

2.2. Фирмени характеристики

Те са свързани с възможността на фирмата да се развива в бъдеще. При приемане на хипотезата, че всяка една фирма подобрява представянето си на пазара, стига конкурентите да го позволяват², следва да се отчетат и тези променливи, които са свързани с потенциала за конкурентоспособност. Тези променливи са свързани с оценка на използването на различните производствени ресурси. Към тях могат да се отнесат:

- *Дълготрайни материални активи*³ – измерват се с показателя „обща стойност на ДМА (производствени машини, спомагателно оборудване, транспортни средства) на фирмата”. Независимо, че по-високата стойност на ДМА не гарантира подобри позиции в конкурентната борба за клиенти, са възможни няколко типа взаимоотношения между стойността на тази променлива и оценката за равнището на конкурентоспособност на фирмата и на нейните продукти:

- по-високата стойност на ДМА е израз на новост на разполагаемата техника и оборудване. В този случай фирмата е в по-висока степен конкурентоспособна спрямо тези фирми, които притежават морално или дори физически остаряло оборудване;
- по-високата стойност на ДМА е израз – при равни други условия, на по-висок производствен капацитет. Това може да се счита като предпоставка както за предимство спрямо конкурентите на пазара и възможност за постигане на производствено конкурентно предимство, вкл. и предимство по разходите,

¹ Благоев Д., Подготовка и повишаване на квалификацията на управленски кадри за индустриалните организации на базата на дефинирани компетентности, дисертационен труд, С., 2009; Благоев Д., Разработване на компетентностни модели и профили на управленските кадри в българските индустриални организации, сп. Икономически алтернативи, бр.1/2010, стр. 122-139, С., 2010 г.

² Нарастването на продажбите на дадено индустриално предприятие на пазара при равни други условия е свързано с намаляване на продажбите на неговите конкуренти. При това, в зависимост от типа на конкурентната ситуация, типа и силата на конкурентната реакция, се определя и ефектът от нарастването. Именно поради тази причина успехът на дадено индустриално предприятие е свързан не само с вътрешните способности, изразени чрез продуктовата конкурентоспособност, но и с конкурентния отговор на пазара. – б.а.

³ Несъмнено дълготрайните нематериални активи (ДНА) са важен ресурс, свързан с конкурентоспособността на индустриалните предприятия. Изразява се в стойността на придобитите права на интелектуална и индустриална собственост: патенти, лицензи, търговски марки и пр. За целите на студията обаче ДНА не се изследват поради относително ниската степен на използване на този тип актив за повишаване на конкурентоспособността на фирмата и на нейните продукти. – б.а.

така и за разнообразяване на производството с оглед на по-високата ориентация на фирмата към изискванията и нуждите на своите клиенти;

- по-ниската стойност на ДМА се отразява в посока на снижаване на разходите за амортизация, което от своя страна може да се приеме като известно предимство в условия на финансова и икономическа криза.

- *Възраст на производствените дълготрайни материални активи* – измерва се чрез показателя „средна възраст на производствените ДМА”. Тази променлива е свързана с възможността за придобиване на техническо и организационно конкурентно предимство. Налице е обратна взаимовръзка между стойността на тази променлива и равнището на конкурентоспособност. По-високата средна възраст на производственото оборудване е свързана, от една страна, с по-малък производствен капацитет и увеличени технологични загуби в производството, а, от друга, и с невъзможността да се създадат съвременни качествени продукти, които да отговорят на нуждите и изискванията на пазара. Всичко това води до по-малко възможности за отговор на конкурентните действия и до по-ниска оценка за конкурентоспособността на фирмата и на нейните продукти.

- *Персонал* – измерва се с показателя „средногодишен брой на постоянно заетия персонал”. Тази променлива пряко е свързана с размера на бизнеса на фирмата и от тук оказва влияние върху нейната конкурентоспособност. Приема се, че по-големите фирми имат по-голям производствен капацитет и повече производствени мощности, което ги прави доминиращи при производството, а това води и до по-голяма договорна сила в отношенията с клиентите и, разбира се, до по-висока конкурентоспособност. Въпреки това, при равни други условия, наличието на повече заети в едно предприятие води до непрекъснато увеличение на разходите за труд, а това, от своя страна – до загуба на конкурентоспособност за по-дълъг период.

- *Управление на фирмата* – измерва се чрез показателя „Относителен дял на ръководителите в общия на брой на заетия персонал” (респ. коефициент на управляемост). В повечето случаи по-малкият дял на ръководния персонал води до по-малък капацитет за стратегическо управление на фирмата и се постига концентрация по посока на изпълнението на оперативни задачи. Това води до по-слаба дългосрочна конкурентна реакция на фирмата (невъзможност да се надскочат границите на фирмените проблеми при производството) и от тук – до по-ниска степен на фирмена конкурентоспособност в по-дългосрочен период. В същото време по-малкият относителен дял на ръководния персонал и по-опростената организационна структура на управление гарантират ускорено вземане на решения, което прави предприятието по-конкурентоспособно по отношение на продукта в краткосрочен период.

- *Степен на образование на производствените работници* – измерва се чрез показателя „най-висока степен на образователно равнище на производствения персонал”. До голяма степен тази променлива се свързва с технологичната новост и сложност на производството. Аргументите за включването на тази променлива са два: първо, налице е положителна взаимовръзка между изискванията към производствения персонал поради технически и технологични особености на производството и степента на образование на този персонал; и второ, също така е налице и

положителна взаимовръзка между конкурентоспособността на продукта и фирмата, и технологичната новост и сложност на производството.

- *Брутни приходи от продажби* – измерва се с показателя „стойност на общите приходи от продажба на продукти, стоки и услуги”. Повишаването на брутните приходи от продажби не е пряко свързано с повишаване на конкурентоспособността на предприятието и на неговите продукти. Въпреки това, по-високото равнище на този показател дава представа за по-висока „финансова и икономическа свобода” на икономическите агенти. Това предполага и относително по-малка чувствителност към незначителни изменения в поведението на клиентите или на конкурентите. От друга страна, по-ниският размер на брутните приходи може да бъде свързан с постигане на по-висока рентабилност от продажбите поради ограничаване на допълнителните разходи за увеличаване на тези общите продажби¹. В същото време предприятията с по-малък размер на брутните приходи са много по-чувствителни и към преките действия на конкурентите, които действия могат да доведат до промяна на конкурентното съотношение на пазара.

- *Разходи по производството* – измерва се с показателя „стойност на разходите по производството: за суровини, материали и външни услуги”. По подобие с предходната променлива изменението на този показател не е пряко свързано с промяна във фирмената и/или продуктовата конкурентоспособност на предприятието. От друга страна, този показател е свързан с чувствителността на фирмата към промените на пазара. В тази насока конкурентите могат до повлияят по-значимо на дейността именно на тези предприятия, които имат по-високи стойности на разходите, чрез повишаване на изискванията към персонала, качеството на материалните ресурси и пр.

- *Разходи по персонала* – измерва се с показателя „стойност на разходите за възнаграждения и осигуровки” и е свързан с желанието на фирмата да запази „качествената част” от своя персонал. При това, дори и в условия на криза, е налице непрекъснато увеличаване на стойността на разходите за персонала. Но това прави фирмата и по-конкурентоспособна поради достигнатото качество на трудовия ресурс.

- *Производствени разходи за един продукт* – измерва се с показателя „стойност на разходите на единица продукт”. Тази променлива изразява до голяма степен масовия характер на производството и е свързана с типа на конкурентното предимство. Обикновено твърде ниската себестойност на единица продукт се наблюдава при ежедневно търсени потребителски продукти, при които се реализира предимство по разходите (издръжките). От друга страна, при високата единична производствена цена на един продукт самите продукти се произвеждат по поръчка и при тях се реализира маркетингово предимство, т.е. предимство по качеството.

- *Финансов резултат* – измерва се чрез показателя „стойност на годишния финансов резултат (печалба/загуба) от дейността”. Независимо че размерът на печалбата/загубата не отразява достигнатото равнище на конкурентоспособност на фирмата, този показател дава представа за финансовата ѝ автономност. Колкото по-висока е стойността на годишния финансов резултат, толкова по-финансово независима е една

¹ П. Дойл доказва, че най-големите компании не са и най-рентабилните компании в САЩ. За повече подробности вж. Дойл П., Менеджмент: стратегия и тактика, изд. “Питер”, Санкт Петербург, 1999 – б.а.

фирма, и от тук има много по-добри перспективи при реализиране на конкурентните си стратегии. От друга страна, фирмата може да реализира и голяма финансова загуба поради огромни инвестиции в ново съвременно оборудване и технологии.

- *Производителност на ДМА* – измерва се с показателя „нетни приходи от продажби на един лев ДМА”. Постигането на по-висока производителност на ДМА често е свързано с повишаване на качеството на производствената техника и оборудване. Това води и до по-добра конкурентоспособност на фирмата.

- *Производителност на труда* – измерва се с показателя „нетни приходи от продажби на един изразходен лев за труд”. Постигането на по-висока производителност на труда се свързва с рационалното използване на трудовия ресурс. Този показател се определя и като изходна позиция за последващо увеличение на разходите труд и от тук – за привличане на по-качествен персонал. В допълнение, по-ниската производителност може да се свърже с използване на „морално остарели” производствени практики, вкл. и с по-висока степен на ръчния труд в производството. Всичко това предполага, че нарастването на производителността на труда – при равни други условия, води до постоянно нарастващ капацитет на конкурентоспособността (на фирмата) на целевите пазари.

- *Рентабилност на фирмата* – измерва се с показателя „стойност на финансовия резултат за един лев приходи от продажби”. Използването на този показател е свързано с оценка на комплексното влияние на отделните производствени фактори, както и с оценка на възможностите за продажба на пазара. При тези условия фирмите с по-висока рентабилност работят в сектори с по-висока добавена стойност и много често те са и с по-висока степен на конкурентоспособност.

2.3. Характеристики на промяната в резултатите от дейността на предприятието

Тези променливи са свързани с отчитане на общото изменение на пазарите в резултат от конкурентното съперничество или взаимодействие. Много често тези променливи са израз и на управленските компетентности на ръководителите в условия на пазарна експанзия или ожесточена конкурентна борба.

Включването на тези променливи е продиктувано от необходимостта да се открият предприятията, които задържат или подобряват своите позиции в условия на финансова и икономическа криза след 2008 г. Към тези променливи отнасяме процентната промяна на основните показатели за фирмената дейност, разгледани по-горе, а именно:

- Изменение на нетните приходи от продажби;
- Изменение на разходите по производството;
- Изменение на разходите по персонала;
- Изменение на годишния финансов резултат;
- Изменение на производителността на труда;
- Изменение на рентабилността на приходите.

След като са определени променливите, определящи отделните факторни влияния, следва да се проведе корелационен анализ за наличие на взаимовръзки между отделните променливи. По този начин следва да бъдат отстранени тези променли-

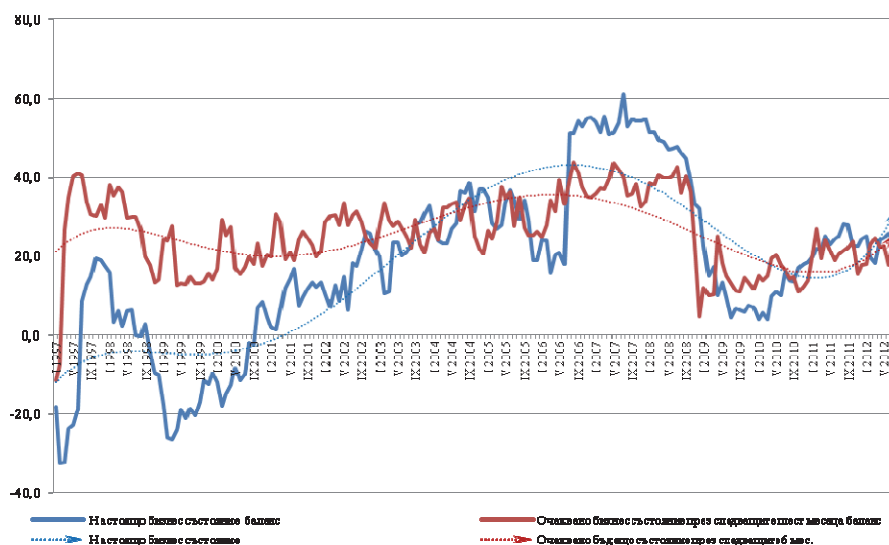
ви, които зависят една от друга и биха компрометирали провеждането на клъстерния анализ и респ. групирането на индустриалните предприятия.

За постигане на коректност на резултатите е необходимо критериите да се използват в тяхната стандартна форма, като изключенията¹ трябва да се извадят от съвкупността за анализ. Използването на всички критерии в анализа може да се приеме за достоверно при установяване на коефициент на корелация (Pearson's correlation) не по-голям от 0.8.

3. БАЗА ДАННИ И ПЪРВОНАЧАЛЕН АНАЛИЗ НА ДАННИТЕ

Изборът на индустриални предприятия за анализ на тяхната фирмена и продуктова конкурентоспособност изисква да се представи състоянието на българската индустрия.

Според Националния статистически институт индустриалните фирми в България оценяват своя бизнес като променлив и не очакват значими промени в следващите 6 месеца (Фигура 1).



Фигура 1. Бизнес тенденциите в промишлеността

Източник: НСИ, Бизнес наблюдения, <http://www.nsi.bg/otrasal.php?otr=9>

Според фигурата нараства оптимизмът на индустриалните предприятия за бъдещото им развитие, като очакванията са за подобрене на обстановката в страната. Интерес буди въпросът дали тези очаквания са в резултат от висока оценка на тяхната фирмена и продуктова конкурентоспособност, или от положителна промяна в средата.

¹ Фирмите, които притежават характеристики над 3.0 или по-малки от 3.0 за поне една от стандартните променливи, трябва да се изключат от модела. – б.а.

Частичен отговор по отношение на конкурентоспособността на българските индустриални фирми и техните продукти може да се търси в данните за износа и вноса на индустриални стоки (Таблица 1).

Таблица 1. Външна търговия на индустриални стоки за периода януари-юни 2012 г. (млн. лв.)

	Износ	Внос	Търговско салдо
Общо	14 399,20	18 259,30	-3 860,10
в т.ч в ЕС	8 892,20	10 549,60	-1 657,40

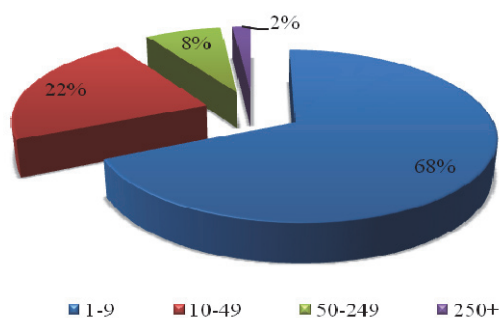
Източник: НСИ, Външна търговия, <http://www.nsi.bg/otrasal.php?otr=60>

Данните от таблицата показват, че за първото полугодие на 2012 г. българските индустриални предприятия губят част от битката за своите пазари. Аргумент за ниска оценка на конкурентоспособността на тези предприятия е не само отрицателното търговско салдо, но и запазването на тенденцията за намаляване на износа на български индустриални продукти. Само за пример, търговското салдо при външната търговия с храни и напитки за цялата над 150-годишна история на тази търговия е отрицателно след 2007 г. и с прогресивни темпове нараства за последните 5 години.

При избора на предприятия за наблюдение се отчита структурата на предприятията по промишлени отрасли и по брой на постоянно заетия персонал.

По данни от 2007 г. общият брой на индустриалните предприятия е 31 291.

- По структура на заетите, най-голям е дялът на микропредприятията (до 10 човека), а най-малък е дялът на големите предприятия (Фигура 2)



Фигура 2. Бизнес тенденциите в промишлеността

Източник: НСИ, Индустрия, Структурна бизнес статистика, <http://www.nsi.bg/otrasal.php?otr=3>

- По отрасловата структура най-висок е дялът на преработвателните предприятия, и най-малък – този на добивните предприятия (Таблица 2).

Таблица 2. Разпределение на индустриалните предприятия по сектори и по брой на персонала

	Общо		1-9		10-49		50-249		250+	
	ст-ст	отн. дял	ст-ст	отн. дял	ст-ст	отн. дял	ст-ст	отн. дял	ст-ст	отн. дял
Добивни предприятия	307	1,0%	158	0,7%	88	1,3%	37	1,6%	24	4,2%
Преработвателни предприятия	30 562	97,7%	21 160	99,1%	6 786	97,2%	2 233	95,6%	383	67,1%
Производство на електро енергия	422	1,3%	42	0,2%	105	1,5%	65	2,8%	164	28,7%
ОБЩО	31 291	100,0%	21 360	100,0%	6 979	100,0%	2 335	100,0%	571	100,0%

Източник: НСИ, Индустрия, Структурна бизнес статистика, <http://www.nsi.bg/otrasal.php?otr=3>

Основните характеристики на индустриалните предприятия са представени в Таблица 3.

Таблица 3. Основни характеристики средно на едно индустриално предприятие по секторна принадлежност

	Оборот (хил. лв.)	Заети лица (бр.)	Добавена стойност (хил. лв.)
Добивни предприятия	7 605	97	3 830
Преработвателни предприятия	1 531	22	303

Източник: НСИ, Индустрия, Структурна бизнес статистика, <http://www.nsi.bg/otrasal.php?otr=3> и собствени изчисления

За анализа на състоянието на фирмената и продуктовата конкурентоспособност са избрани 60 български индустриални предприятия. Изборът на наблюдавани обекти е случаен, като са обхванати почти всички подсектори на българската индустрия.

Наблюдаваните обекти са представители на всички региони в страната на равнище NUTS 2 – области за планиране. Целта е да се минимизира вероятността регионалната политика да повлияе върху оценката на конкурентоспособността на наблюдаваните обекти.

Информацията е официално дадена чрез провеждане на интервюта¹ с представители на управлението на всеки един обект. По този начин се обективира информацията, особено когато става дума за сравнение между фирмата и нейните конкуренти. Това дава възможност използваната информация да бъде независима и да може да се обработва и класифицира по различни критерии и признаци.

Основните характеристики на наблюдаваните индустриални предприятия са представени в Таблица 4, Таблица 5 и Фигура 3.

Таблица 4. Разпределение на наблюдаваните индустриални предприятия по секторна принадлежност

	Код по КИД-2008	Брой наблюдения	Отн. дял
Добивна промишленост	В	1	1.72%
Добив на въглища	B05	1	1.72%
Преработваща промишленост	С	56	96.55%
Производство на хранителни продукти	C10	15	25.86%
Производство на напитки	C11	1	1.72%
Производство на облекло	C14	4	6.90%
Производство на дървен материал и изделия от него, без мебели	C16	2	3.45%
Производство на химични продукти	C20	2	3.45%
Производство на лекарствени вещества и продукти	C21	1	1.72%
Производство на изделия от каучук и пластмаси	C22	1	1.72%
Производство на изделия от други неметални минерални суровини	C23	3	5.17%
Производство на основни метали	C24	5	8.62%
Производство на метални изделия, без машини и оборудване	C25	4	6.90%
Производство на компютърна техника, електронни и оптични продукти	C26	1	1.72%
Производство на електрически съоръжения	C27	1	1.72%
Производство на машини и оборудване, с общо и специално предназначение	C28	5	8.62%
Производство на автомобили, ремаркета и полуремаркета	C29	3	5.17%
Производство на превозни средства, без автомобили	C30	2	3.45%

¹ Изборът на обекти за наблюдение и интервютата с техните мениджъри са проведени от автора в рамките на изследователски проект: НИД 21.03 – 1/2010 „Влияние на кризата върху конкурентоспособността на експортно ориентирани индустриални фирми” – б.а.

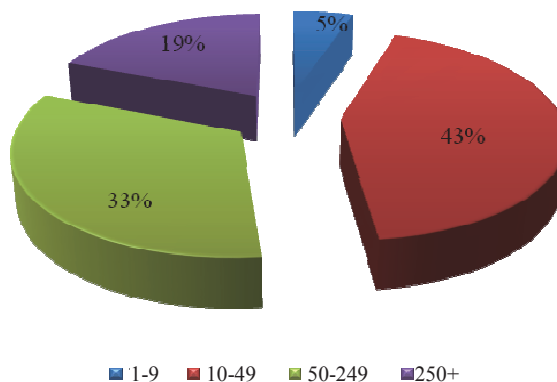
	Код по КИД-2008	Брой наблюдения	Отн. дял
Производство на мебели	C31	3	5.17%
Производство, некласифицирано другаде	C32	3	5.17%
Некласифицирано	-	1	1.72%

Източник: Собствени изчисления

Таблица 5. Основни характеристики на наблюдаваните индустриални предприятия

Брой на персонала (бр.)	Отн. дял на ръководителите (%)	Стойност на ДМА (хил.лв.)	Нетни приходи от продажби 2009 (хил.лв.)	Финансов резултат 2009 (хил.лв.)	Производителност на труда 2009 (лв. на 1 лв. разход)
425	15,7%	26 048	24 703	758	12,20

Източник: Собствени изчисления



Фигура 3. Разпределение на наблюдаваните индустриални предприятия по брой на персонала

Източник: Собствени изчисления

Избраната извадка от индустриални предприятия отговаря на секторната структура на предприятията, но се разграничава от структурата на предприятията по

брой на персонала за българската икономика¹. По този начин изводите и обобщенията относно конкурентоспособността на фирмите и техните продукти се приемат за валидни, когато се отнасят за отделните индустриални сектори, но могат да се приемат за валидни само за избраната съвкупност, когато се отнасят за размера на предприятието.

Въпреки посочените ограничения, разгледаните особености позволяват да се извърши и анализ на отделните факторни ограничения, влияещи върху равнището на конкурентоспособност чрез инструментариума на корелационния анализ на взаимовръзките между отделните променливи. Корелацията се провежда при извеждане на коефициента на Пийърсън при 2-tailed корелация. Изборът на този метод се основава на непознаване на типа и посоката на взаимовръзките между корелираните се променливи, от една страна, и от малкия брой наблюдавани обекти, от друга.

В резултат на провеждане на този анализ се установяват единични значими корелации между отделните променливи, което е основание да се отхвърли хипотезата за зависимост между отделните променливи. Изводите са направени съгласно следните резултати от корелационния анализ (Таблица 6²).

Чрез определяне на основните факторни влияния, ограничаващи увеличаването на равнището на конкурентоспособност, могат да се разграничат и отделни групи предприятия. За целта се използва инструментариумът на клъстерния анализ.

Провеждането на самия клъстерен анализ се осъществява чрез използване на специализиран софтуер (Clustan Graphics 6.0). Параметрите на проведения клъстерен анализ са следните:

- Коефициент на приближение – **евклидово разстояние**;
- Стандартизиране на променливите – **стандартни z-оценки**;
- Метод на определяне на клъстерите – **сума на квадратите**;
- Метод на валидизиране на клъстерите – **случайна ротация на съседите**;
- Брой наблюдения – **58 наблюдения**;
- Брой на независими клъстерни нива – **58 наблюдения**;
- Максимален брой опити за определяне на клъстери – **120 опита**;
- Фюжън коефициент при **50 опита**;
- Значимост на коефициента t-stat – **2,57**;
- Статистически метод за определяне на значима разлика в клъстерите – **метод на сума на квадратите**;
- Брой на променливите – **10 променливи**;
- Брой на некорелиращи се променливи – **10 променливи**.

¹ Един от проблемите при провеждане на интервюта е достъпът до информация. По-големите фирми предоставят публичен достъп до своите финансови данни и по-този начин тяхното наблюдение се извършва на една обективна основа. По-малките предприятия, поради недоверия на техните собственици, често отказват да предоставят каквато и да е информация за тях и техния бизнес – б.а.

² В таблицата са посочени само независимите променливи. Останалите променливи, разгледани в т. 2, корелират помежду си и не могат да се използват при провеждане на клъстерния анализ – б.а.

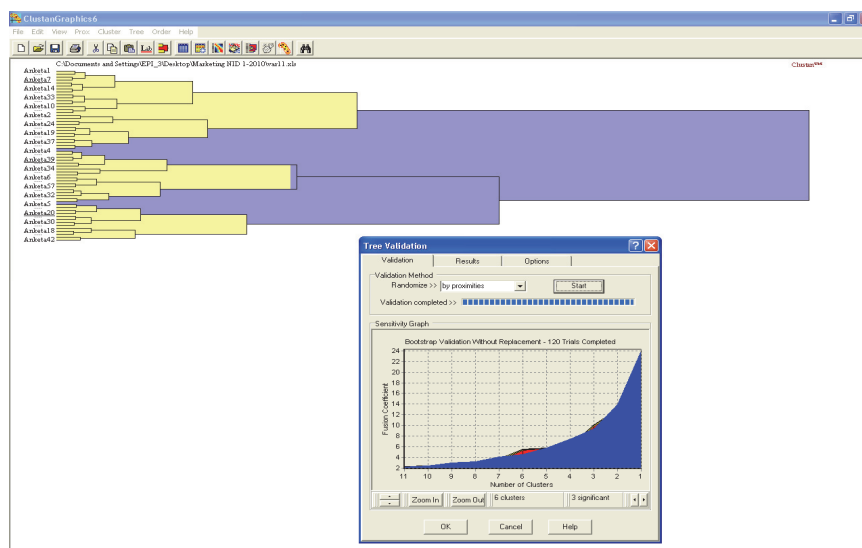
Таблица 6. Стойности на корелация при провеждане на корелационен анализ

	Отн. дял на ръководителите	Икономическо образовательно равнище на ръководителите	Брой години като ръководители	Средна възраст на производствени ДМА	Отн. дял на приходи от продукти 2009	Себестойност на 1 продукт	Производителност на труда 2009	Рентабилност на приходите 2009	Финансов резултат 2009
Отн. дял на ръководителите	Pearson Correlation Sig. (2-tailed) 1,000	-0,002	-0,034	-0,234	-0,124	-0,114	,058	,025	-0,049
Икономическо образовательно равнище на ръководителите	Pearson Correlation Sig. (2-tailed) -0,002	1,000	-0,145	,220	-0,019	,095	-0,061	-0,038	,026
Брой години като ръководители	Pearson Correlation Sig. (2-tailed) ,988	-0,145	1,000	,039	-0,031	,144	-0,082	-0,014	-0,058
Средна възраст на производствени ДМА	Pearson Correlation Sig. (2-tailed) ,803	,220	,039	1,000	,822	,344	,552	,921	,676
Отн. дял на приходи от продукти 2009	Pearson Correlation Sig. (2-tailed) ,356	-0,019	-0,031	,149	1,000	,165	-0,078	-0,203	-0,020
Себестойност на 1 продукт	Pearson Correlation Sig. (2-tailed) ,446	,095	,144	,152	,165	1,000	-0,057	-0,021	,001
Производителност на труда 2009	Pearson Correlation Sig. (2-tailed) ,666	-0,061	-0,082	-0,146	-0,078	-0,057	1,000	-0,098	,003
Рентабилност на приходите 2009	Pearson Correlation Sig. (2-tailed) ,854	,654	,552	,327	,560	,705	,465	1,000	,985
Финансов резултат 2009	Pearson Correlation Sig. (2-tailed) ,712	-0,038	-0,014	-0,123	-0,203	-0,021	-0,098	,097	1,000
* Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).									
** Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).									

Източник: Собствени изчисления

Като резултат от проведения анализ се получават (Фигура 4.):

- Брой на клъстерите – **6 клъстера**;
- Брой на значимите клъстери след процедура по автоматична валидация – **3 клъстера**;
- Брой итерации за клъстеризация при формиране на клъстерите – **11 итерации**.



Фигура 4. Резултат от проведения клъстерен анализ

Източник: Собствени изчисления

При така валидизираните 3 клъстера¹ могат да се опишат и основните параметри на установените групи индустриални предприятия (Таблица 7)²:

¹ В настоящата студия се приема дефиницията на понятието „кълъстер”, (от англ. *Cluster*: обединение на няколко еднородни елемента), което може да се разглежда като самостоятелна единица, притежаваща определени свойства – б.а.

² Наименованието на клъстерите е свързано с основните характеристики на представителите на всяка една група. Поради това представителите на отделните групи (кълъстери) не съвпадат напълно с определенията например за: Шумпетеровия предприемач; за иноватори или за традиционен бизнес. Изборът на конкретно описание на групата се основава на следните предпоставки: наименованието „предприемачи” е основано на активното участие на предприемача-собственик в текущата обичайна дейност на фирмата. В допълнение, водена от лични подбуди, дейността на предприемача варира много повече от това на останалите фирми. Наименованието „инноватори” се основава на ниската средна възраст на основното производствено оборудване, т.е. предприятието използва нови техника и технология за производство. Наименованието „традиционалисти” се основава на обхвата от сектори, в които се реализират фирмите от този клъстер – ресурсоемки индустриални производства. По-конкретно описание на всеки един клъстер е представено по-надолу в студията – б.а.

Таблица 7. Параметри на установените групи (кълстери) предприятия

	Брой наблюдения	Отн. дял
Кълстер 1 - Предприемачи	27	46,5%
Кълстер 2 - Иноватори	18	31,0%
Кълстер 3 – Традиционалисти	13	22,5%
ОБЩО	58	100%

Източник: Собствени изчисления

Разпределението на фирмите от отделните групи предприятия по големина и по секторна принадлежност е представено в Таблица 8 и Таблица 9.

Таблица 8. Разпределение на установените групи предприятия по броя на персонала

	1-9	10-49	50-249	250+
Кълстер 1 - Предприемачи	1	14	8	4
Кълстер 2 - Иноватори	0	6	8	4
Кълстер 3 - Традиционалисти	2	5	3	3

Източник: Собствени изчисления

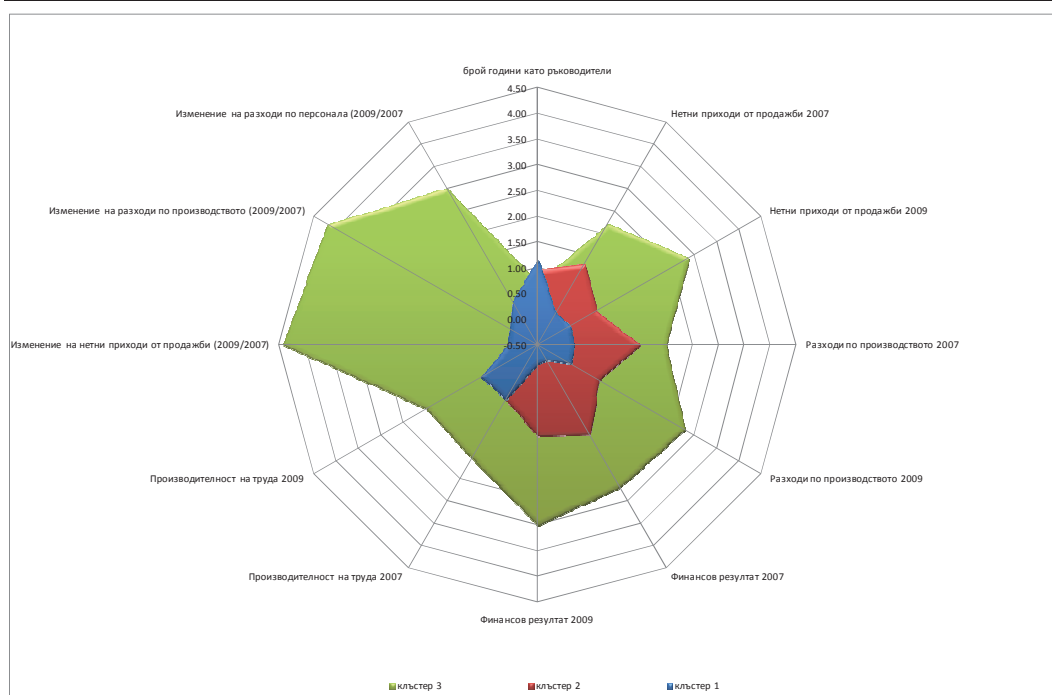
Таблица 9. Секторна принадлежност на предприятията от отделните групи (кълстери)

	Код по КИД-2008	Брой наблюдения	Отн. дял	Отн. дял от всички
1	2	3	4	5
КЪЛСТЕР 1 - ПРЕДПРИЕМАЧИ				
Преработваща промишленост	C	27	100.0%	48.2%
Производство на хранителни продукти	C10	5	18.5%	33.3%
Производство на облекло	C14	2	7.4%	50.0%
Производство на лекарствени вещества и продукти	C21	1	3.7%	100.0%
Производство на изделия от каучук и пластмаси	C22	1	3.7%	100.0%
Производство на изделия от други неметални минерални суровини	C23	1	3.7%	33.3%
Производство на основни метали	C24	3	11.1%	60.0%
Производство на метални изделия, без машини и оборудване	C25	3	11.1%	75.0%
Производство на електрически съоръжения	C27	1	3.7%	100.0%

Продължение

1	2	3	4	5
Производство на машини и оборудване, с общо и специално предназначение	C28	5	18.5%	100.0%
Производство на автомобили, ремаркета и полуремаркета	C29	1	3.7%	33.3%
Производство на мебели	C31	3	11.1%	100.0%
Производство, неklasифицирано другаде	C32	1	3.7%	33.3%
КЛЪСТЕР 2 - ИНОВАТОРИ				
Преработваща промишленост	C	18	100.0%	32.1%
Производство на хранителни продукти	C10	7	38.9%	46.7%
Производство на напитки	C11	1	5.6%	100.0%
Производство на облекло	C14	2	11.1%	50.0%
Производство на изделия от други неметални минерални суровини	C23	1	5.6%	33.3%
Производство на основни метали	C24	1	5.6%	20.0%
Производство на компютърна техника, електронни и оптични продукти	C26	1	5.6%	100.0%
Производство на автомобили, ремаркета и полуремаркета	C29	2	11.1%	66.7%
Производство на превозни средства, без автомобили	C30	2	11.1%	100.0%
Производство, неklasифицирано другаде	C32	1	5.6%	33.3%
КЛЪСТЕР 3 - ТРАДИЦИОНАЛИСТИ				
Добивна промишленост	B	1	7.7%	100%
Добив на въглища	B05	1	7.7%	100%
Преработваща промишленост	C	11	84.6%	19.6%
Производство на хранителни продукти	C10	3	23.1%	20.0%
Производство на дървен материал и изделия от него, без мебели	C16	2	15.4%	100%
Производство на химични продукти	C20	2	15.4%	100%
Производство на изделия от други неметални минерални суровини	C23	1	7.7%	33.3%
Производство на основни метали	C24	1	7.7%	20.0%
Производство на метални изделия, без машини и оборудване	C25	1	7.7%	25.0%
Производство, неklasифицирано другаде	C32	1	7.7%	33.3%

Източник: Собствени изчисления

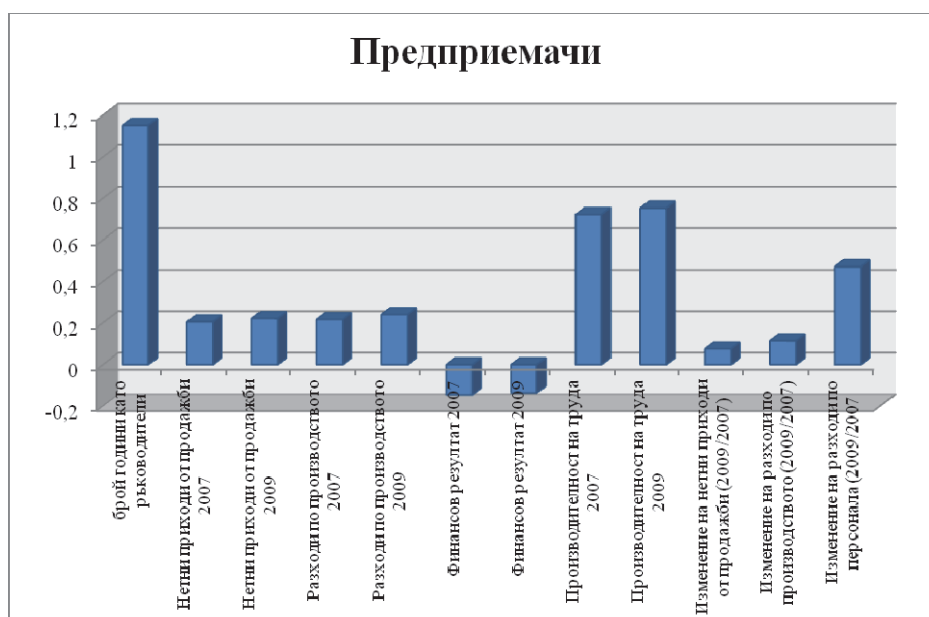


Фигура 5. Характеристики на отделните групи (кълъстери) предприятия

Източник: Собствени изчисления

- Изменението на разходите за персонал за 2009 г. спрямо 2007 г. е значително, но е на относително по-ниски равнища за изучаваната съвкупност.
- Високи са стойностите на средната продължителност на ръководни позиции за техните мениджъри. Тази особеност е резултат от обстоятелството, че собственикът предприемач сам ръководи своя бизнес.
- Друга особеност на тази група предприятия е относително високото равнище на производителността на труда спрямо размера на бизнеса. При което производителността на труда се увеличава през 2009 г. спрямо 2007 г. Това може да се обясни именно с натрупания управленски опит на ръководителя собственик, което позволява да се познава и да се управляват по-ефективно неговият човешки ресурс на тези предприятия.

В обобщение, основните особености на представителите на група „Предприемачи” са изведени на Фигура 6.

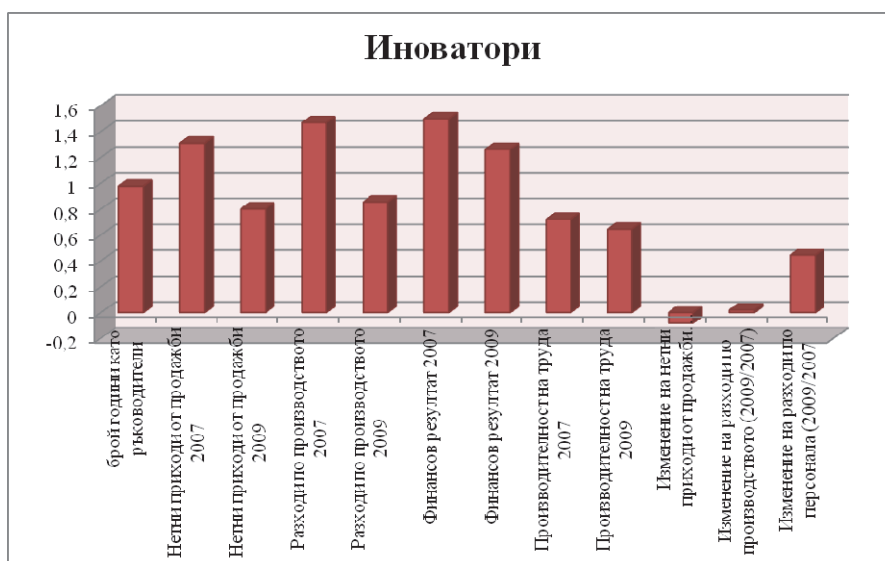


Фигура 6. Характеристики на групата (клъстера) предприятия „Предприемачи”

Източник: Собствени изчисления

- Представителите на клъстера „Иноватори“ се характеризират с особености, близки до средните величини за цялата изучавана съвкупност:
- Техните приходи от продажби и съответно разходи по производството са средни по големина спрямо изучаваната съвкупност, но са в пъти по-ниски от стойностите на тези променливи, характерни за представителите на групата „Традиционалисти”, като, от друга страна, са няколко пъти по-високи от тези на представителите на клъстер „Предприемачи”;
- Производителността на труда сред представителите на групата „Иноватори” е най-ниска спрямо всички предприятия от изучаваната съвкупност. Обяснение на този резултат може да се търси в големите разходи за труд, в резултат от използване на висококачествен „интелектуален” труд в тяхната обичайна дейност, т.е. производствата са в голяма степен наукоемки или трудоемки (вж. Таблица 9);
- Посоката на изменение на приходите от продажби и на разходите по производството е към намаление. Въпреки това, намалението на разходите е по-малко от намалението на приходите от продажби;

В обобщение, профилът на представителите на група (клъстер) „Иноватори” е изведен на Фигура 7.



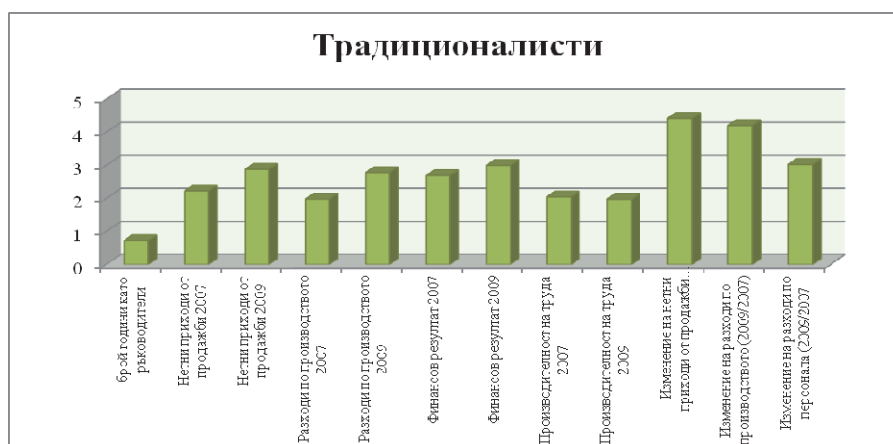
Фигура 7. Характеристики на групата (кълъстера) предприятия „Иноватори“

Източник: Собствени изчисления

- Представителите на групата „Традиционалисти“ се определят като представители на „остарели“ (респ. традиционни) индустриални сектори. В голямата си част тези предприятия представляват ресурсоемките и капиталоемките производства. Поради тази причина за тях са характерни следните особености:

- Техните приходи от продажби и съответно разходи по производството са в пъти по-високи от тези на представителите на останалите групи предприятия;
- В резултат на горното, финансовият им резултат (печалба/загуба) в края на годината е най-голям като абсолютна стойност, но като рентабилност на приходи от продажби тези предприятия са на последно място;
- Като израз на големия обем произведена продукция и „масов“ тип на организация на производствените процеси, производителността на труда в групата от тези предприятия е най-висока, като два пъти превишава средните стойности за останалите предприятия от изучаваната съвкупност;
- Като израз на традиционния дух на произвежданите от тях продукти, средната продължителност на ръководен пост за техните мениджъри е най-ниска. Това се обяснява с по-скоро с професионален тип на управление на тези предприятия, отколкото с предприемачески тип на управление.

В обобщение, профилът на представителите на група (кълъстер) „Традиционалисти“ е изведен на Фигура 8.



Фигура 8. Характеристики на групата (кълстера) предприятия „Традиционалисти“

Източник: Собствени изчисления

Изведените различия между отделните групи индустриални предприятия (кълстери) се използват в последващия анализ за определяне на тези особености на фирмите и техния бизнес, които очертават и диференцираната оценка на тяхната продуктова и/или фирмена конкурентоспособност.

Основните характеристики на „типични представители“ на всяка една от групите (кълстери) предприятия могат да се сведат до следните:

Представител на кълстер “Предприемачи”: „МЕТАЛ МИКРОН” ООД, ЕИК по БУЛСТАТ: 109534572

- Основна икономическа дейност от КИД: МЕТАЛООБРАБОТВАНЕ; Код КИД: 2852.
- Предмет на дейност: покупка на стоки или други вещи с цел препродажбата им в първоначален, преработен или обработен вид, продажба на стоки от собствено производство, търговско представителство и посредничество, комисионни, спедиционни и превозни сделки, складови сделки, издателска дейност, лицензионни сделки, хотелиерски, туристически, рекламни, информационни, програмни, импресарски услуги, металообработване, изработване на инструментална екипировка и всичко свързано с металообработването, изработване на части за автомобили, ремонт на машини и съоръжения, лизинг, експорт-импорт, външнотърговска дейност /всички при спазване ограниченията на действащото българско законодателство/.
- **Представяне на фирмата**¹: "Метал Микрон" ООД съществува от 1993 г. като един от наследниците на традициите и повече от 40-годишния опит на Завода за инструментално оборудване и Базата за развитие и внедряване в гр. Дупница.

¹ http://www.metalmicron-bg.com/BG/about_us.html

Работи за вътрешния и външния пазар. Нейни клиенти са световно известните фирми „Ситроен“, „Шкода“ и др. Разработва собствени продукти за широко потребление. Приема поръчки за ремонт на детайли за пътностроителни, селскостопански, шевни и др. машини и съоръжения, а също и за производство на резервни части.

- **Целта** на „МЕТАЛ МИКРОН“ ООД е: да представя на своите клиенти на вътрешния и международния пазар конкурентноспособни продукти в областта на:
 - Изработка на инструментална екипировка за производство на метални, пластмасови и каучукови изделия;
 - Ремонт на инструментална екипировка за производство на метални, пластмасови и каучукови изделия;
 - Производството на метални, пластмасови и каучукови изделия;
 - Производството на нестандартно оборудване.
- **Основни принципи** на политиката по качеството на “Метал микрон” ООД – Дупница:
 - Качеството – задължение на всички служители от фирмата.
 - Водещата роля на ръководителя на фирмата – гарантира качеството на предлаганите продукти и услуги.
 - Повишаване на квалификацията на персонала – решаване на важни проблеми по качеството.
 - Обновленията и инвестициите в качеството – ключ към конкурентоспособността.
 - Управление на качеството – предотвратяване на грешки.
 - Лоялност към всички конкуренти, клиенти и доставчици.
 - Постоянен контакт с клиента.
 - Възприемане на качеството не като резултат от санкции, а като съвкупност от отговорности.
- **Производство:**
 - Инструментална екипировка – щанци, шприцформи за пластмасови изделия и детайли от цветни метали, калъпи за гума, пресформи и други;
 - Заваръчни изделия;
 - Изделия от листов материал;
 - Нестандартно оборудване;
 - Собствени продукти за широко потребление;
 - Ремонт и производство на резервни части.
- **Финансови данни:**
 - Зает персонал към 2011 г.: 17 души.;
 - Стойност на ДМА: 15 хил. лв.;
 - Стойност на ДНА: 3 хил. лв.



Фигура 9. Продукция на „Метал микрон“ ООД

Таблица 10. Избрани финансови данни за „Метал микрон“ ООД

	2008	2009	2010
Приходи от продажби (хил. лв.):	368	186	186
Разходи по дейността (хил. лв.):	276	185	192
Финансов резултат (хил. лв.):	92	1	-6

Източник: Търговски регистър, <http://www.brra.bg/>

Представител на клъстер “Иноватори”: „Ел Би Булгарикум“ ЕАД, ЕИК по БУЛСТАТ: 831622969.

- **Основна икономическа дейност от КИД:** научноизследователска и развойна дейност в областта на естествените, медицинските, селскостопанските и техническите науки, без биотехнологиите; Код КИД: 7219
- **Предмет на дейност:** научно-изследователска и развойна, външноикономическа, лицензионна, представителска, посредническа, консултантска, сервизна, рекламно-издателска и информационна дейност; производство на млечни продукти, чисти култури, машини, резервни части, опаковки; търговия с млечни продукти; инженерингова дейност, транспортно обслужване.
- **Представяне на фирмата¹:** От създаването си като самостоятелен субект – след прекратяването на ДСО „Млечна промишленост“ през 1991 г., и като правопреемник на неговата интелектуална собственост, лицензионна дейност и експортни позиции, „Ел Би Булгарикум“ ЕАД е приело като своя мисия

¹ <http://www.lbbulgaricum.bg/>

съхраняването на традицията за производство на оригинални български млечни продукти с автентичните им вкусови и здравословни свойства.

Днес амбициите на дружеството са все повече да се утвърждава като технологичен лидер в областта на млечната промишленост в България и в тази връзка:

- непрекъснато да усъвършенства технологиите за производство съобразно световните тенденции за здравословно хранене;
- да поддържа постоянно високо качество на произвежданите продукти;
- да разработва нови поколения закваски и функционални храни със здравословни свойства и да предлага на пазара нови продукти съобразно изискванията на потребителите;
- да спомага за утвърждаване на положителен имидж на страната по света чрез разширяване на лицензионната дейност и експорта на традиционни български млечни продукти.

През 1995-1996 г. „Ел Би Булгарикум“ ЕАД е избрано за основен изпълнител от българска страна на петгодишен междуправителствен проект, финансиран от Японската агенция за международно сътрудничество (JICA), и посветен на развитието на ферментиралите млечни продукти в България. В рамките на този проект е доставена съвременна апаратура за изследвания, научните работници на фирмата са обучени от японски експерти, въвеждат се нови методи на изследване. Научно-изследователският център на „Ел Би Булгарикум“ ЕАД се утвърди като най-добрият в България в областта на млечната промишленост.

- Основната **мисия** на „Ел Би Булгарикум“ ЕАД е запазването и обогатяването на вековни български рецепти в съчетание с модерните технологии и научни изследвания. По този начин се стреми да поддържа и разширява стратегическите си партньорства в страната и чужбина чрез разработване и предлагане на млечни продукти, които в най-голяма степен отговарят на изискванията на потребителите.
- „Ел Би Булгарикум“ ЕАД постоянно прилага най-високите стандарти на корпоративно управление и социална отговорност. Фирмата се ангажира само с етични бизнес практики, базирани на честност, лоялност и пълно съответствие с всички закони, които оказват влияние върху нашия бизнес и общество. Основните й **цели** са:
 - *Фокус към клиента:* Днешният потребител разчита неговите очаквания да бъдат предвидени и посрещнати. Ние от „Ел Би Булгарикум“ ЕАД се заемаме с тази важна задача, като гарантираме удовлетворение от продуктите – източник на здраве и енергия.
 - *Качество:* Качеството е от основно значение за бизнес развитието на „Ел Би Булгарикум“ ЕАД.
 - *Иновация:* Иновацията е от съществено значение за нашия непрекъснат растеж. Всеки служител има възможност да участва в иновационните процеси и да допринесе за тяхното реализиране.
 - *Социална отговорност:* Обръща се голямо внимание на политиката за социална отговорност. Фирмата допринася за икономическото, социалното и общественото развитие.

- *Развитие на човешките ресурси:* В „Ел Би Булгарикум ЕАД“ се отдава голямо значение на развитието на човешките кадри, тъй като всеки човек има значителна стойност за фирмата. Цени се прозрачността в комуникацията.
- *Добавена стойност:* Фирмата постоянно се стреми да допринася за клиентите и обществото, в което работи.
- *Отговорност:* Фирмата се гордее със стриктното спазване на всички законови норми, относими към дейността. Успешните резултати са пряко свързани с голямата отговорност, която се поема при изпълнение на всяка стъпка от бизнес плана.
- **Продукция:** В „Ел Би Булгарикум“ ЕАД се произвежда богата гама от традиционни висококачествени млечни продукти, предназначени както за локалния, така и за световния пазар. За продуктите се използва сурово мляко само от български категоризирани ферми, отговарящи на всички изисквания на Европейския съюз. Качеството на всеки един продукт се контролира и следи стриктно преди да стигне до крайния потребител.

Продуктовата гама включва:

- Българско кисело мляко,
- Пастьоризирано мляко,
- Млечнокисели напитки,
- Млечнокисели десерти,
- Саламурени сирена,
- Кашкавал,
- Специални или други сирена,
- Сметана и масло.



Фигура 10. Продукция на „Ел Би Булгарикум“ ЕАД

- Финансови данни:
 - Зает персонал към 2011 г.: 48 души.;
 - Стойност на ДМА: 4 481 хил. лв.;
 - Стойност на ДНА: 52 хил.лв.;

- Приходи от износ на продукцията: над 65% приходите.

Таблица 11. Избрани финансови данни за „Ел Би Булгарикум” ЕАД

	2008	2009	2010
Приходи от продажби (хил.лв.):	14 577	13 365	11 962
Разходи по дейността (хил.лв.):	15 610	12 738	10 988
Финансов резултат (хил.лв.):	876	918	1 211

Източник: Търговски регистър, <http://www.brra.bg/>

Представител на клъстер “Традиционалисти”: „Арома Козметикс” АД¹, ЕИК по БУЛСТАТ: 201811050.

- **Основна икономическа дейност от КИД:** Производство на парфюми и тоалетни продукти; Код КИД: 2042.
- **Предмет на дейност:** Търговия с козметични и други стоки и продукти, маркетингова, рекламна, дистрибуторска и логистична дейност, търговско представителство и посредничество на местни и чуждестранни лица в страната и чужбина, както и всякакви други дейности, незабранени от закона.
- **Представяне на фирмата²:** Създадена преди 85 години, днес АРОМА е водещ европейски производител на козметика и парфюмерия с дългогодишни традиции в бранша.

Предприятието произвежда широка гама хигиенни, парфюмерийни и козметични продукти с натурални съставки. Съвременното оборудване в цеховете и лабораториите, значимият научен и човешки потенциал и затвореният цикъл на производство позволяват да се предлагат продукти с гарантирано постоянно качество, отговарящо на световните изисквания и стандарти.

От 2007 г. в АРОМА функционира интегрирана система, обединяваща 3 стандарта:

- ISO 9001: Системи за управление на качеството (внедрена през 2000 г.);
- ISO 14001: Системи за управление по околната среда (внедрена през 2006 г.);
- OHSAS 18001: Системи за управление на здравето и безопасността при работа (внедрена през 2007 г.).
- **Мисията** на АРОМА е: да осигурява на своите потребители висококачествени продукти, които да се грижат за тяхната красота и здраве. АРОМА изгражда взаимноизгодно сътрудничество с бизнес партньорите си, насърчава и подкрепя професионалното развитие на своите служители.

Екипът от специалисти работи всеотдайно за непрекъснатото усъвършенстване на продуктите. Синергизмът в общуването между хората, тяхната съпричастност и лоялност са източникът на успеха, жизнеността и динамиката компанията.

Успехът на фирмата се дължи преди всичко на непрекъснатия стремеж за развитие, новаторството и предприемачеството на всички членове на екипа.

¹ Правоприемник на Арома АД от м. декември 2011 г.

² <http://www.aroma.bg/>

- **Продукция:** В „Арома“ АД се произвежда богата гама от козметични продукти, която включва продукти за:
 - *Грижа за устната кухина* (конци и клечки за зъби; пасти за зъби; четки за зъби; води за уста; детски продукти);
 - Марки: Astera; Astera Parodont; Astera Total 12; Astera Xtreme; Astera Active+; Astera Kids; Dento Kisss.
 - *Грижа за косата:* Боядисване; Стилизиране; Балсами и маски; Шампоани;
 - Марки: Здраве Актив; Aroma Fresh; Aroma Natural; Aroma Greenline; Aroma Professional Color; Viking; Aroma Color; Aroma Color Henna; Aroma INTENSE; Aroma Style; Elita Color; Fara.
 - *Козметика:* Грижа за първи бръчки; Хидратация; Здраве; Медицинска козметика “Здраве”; Кремове за лице; Грижа за тяло и лице; Грижа за бръчки и отпусната кожа; Слънцезащитна козметика;
 - Марки: Aroma Face; Здраве; Здраве Форте; Здраве Акне Стоп; Aroma Greenline; Sunwatch; Organic Age control; Aroma Q10+; Дунавски вълни; Арома.
 - *Измиващи продукти:* твърди сапуни; течни сапуни; душ-гелове Aroma Green line; Интимна грижа; мокри кърпи;
 - Марки: Aroma Fresh; Aroma Greenline; Aroma Vital; Aroma Fresh & Clean; Aroma Luxury oils; Aroma Natural elements; Aroma Intime; Арома.
 - *Грижа за децата:* Aroma Baby; Здраве Бебе;
 - Марки: Здраве Бебе; Aroma Baby.
 - *Грижа за мъже:* крем за бръснене; пяна за бръснене; лосион за след бръснене; балсам за след бръснене; душ гел; дезодоранти;
 - Марки: Дунавски вълни; Viking.



Фигура 11. Продукция на „Арома козметикс“ АД

- Финансови данни:
 - Зает персонал към 2011 г.: 337 души;
 - Стойност на ДМА: 33 432 хил. лв.;
 - Стойност на ДНА: 455 хил.лв.;
 - Приходи от износ на продукцията: над 70 % приходите.

Таблица 12. Избрани финансови данни за „Арома козметикс“ АД

	2008	2009	2010
Приходи от продажби (хил.лв.):	37 487	37 008	30 811
Разходи по дейността (хил.лв.):	36 462	35 585	30 744
Финансов резултат (хил.лв.):	1 025	1 423	67

Източник: Търговски регистър, <http://www.brra.bg/>

4. КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТ НА ИНДУСТРИАЛНИЯ БИЗНЕС

В теорията и практиката има изведени различни модели и методически схеми за оценка и анализ на фирмената/продуктовата конкурентоспособност. В най-общ план оценката на конкурентоспособността на микроравнище се извежда при спазване на следната последователност (стъпки)¹:

- Определяне на производствените характеристики на продукта;
- Определяне на потребителските характеристики на продукта;
- Определяне на икономическите характеристики на продукта;
- Определяне на индивидуален коефициент за продуктова конкурентоспособност;
- Определяне на индивидуален коефициент за фирмена конкурентоспособност;
- Определяне на индивидуален коефициент на конкурентен паритет.

Съобразно горното, за целите на настоящата студия, оценката на конкурентоспособността на изучаваната съвкупност от индустриални предприятия се наблюдава и анализира в следните три направления:

- Коефициент за продуктова конкурентоспособност;
- Коефициент за фирмена конкурентоспособност;
- Коефициент на конкурентен паритет на бизнеса.

4.1. Фирмена конкурентоспособност

Конкурентоспособността на фирмата се наблюдава и оценява по отношение на основните полета, в които е възможно бизнесът да придобие абсолютни² и относителни³ конкурентни предимства.

¹ Вж. повече в Щерев, Н., Количествена функционална оценка на конкурентоспособността на бизнес организациите, сп. “Икономически и социални алтернативи”, бр. 3/2012 г. – б.а.

² **Абсолютното конкурентно предимство** изразява в най-голяма степен понятието „конкурентно предимство“ (стр. 3). При абсолютното предимство предлаганите изгоди не могат, а и не е редно “поради тяхната уникалност”, да бъдат сравнявани с изгодите, предлагани от другите участници (конкуренти) на целевия пазар – б.а.

³ **Относителното конкурентно предимство** изразява преимуществото в изгодите, доставяни от конкретното предприятие, спрямо изгодите, доставяни от останалите участници (кон-

Изучаването на конкурентоспособността на фирмено равнище се провежда в следните направления:

- Управление и човешки ресурси, в т.ч. число:
 - Нает квалифициран управленски екип;
 - Нает квалифициран технически персонал.
- Технически и технологични иновации, в т.ч.:
 - Притежаване на специфични (респ. уникални за предприятието) нови машини и оборудване;
 - Притежаване на специфични (респ. уникални за предприятието) нови технологии.
- Финансова осигуреност и финансова стабилност на фирмата;
- Маркетингови предимства, в т.ч. число:
 - Притежание на специфично марково име;
 - Създадена висока степен на лоялност на клиентите.

Всяко едно от направленията се изучава при използване на следната шестстепенна скала:

отсъства (0) слаба (1) средна (2) добра (3) много добра (4) отлична (5)

Идентифицирането на притежаваните предимства се извършва според възприетата класификация на конкурентите¹, а именно:

- Наблюдавана фирма;
- Пазарни лидери (или основните конкуренти на предприятието);
- Пазарни последователи;
- Предприятия, заемащи пазарни ниши.

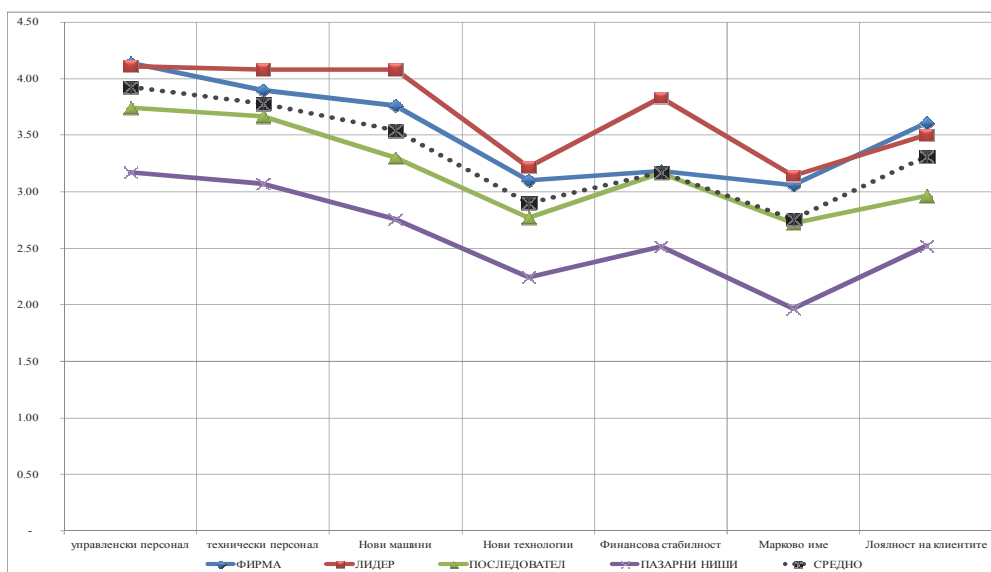
Оценката се извършва за всички участници на пазара, т.е. както за изучаваното предприятие, така и за неговите конкуренти (ако са налични такива – б.а.). Оценката на конкурентите може да бъде както по типове конкуренти, така и да бъде осреднена за всички настоящи конкуренти.

От дадените оценки за наблюдаваните индустриални предприятия (Фигура 12.) могат да се направят следните по-значими изводи:

Първо, пазарните лидери притежават абсолютни конкурентни предимства във почти всяко едно от разглежданите направления. Веднага след тях – като оценки, се нареждат изучаваните фирми, на трето място – последователите, и в най-неблагоприятно положение се оценяват заемащите пазарни ниши. В това направление оценките за притежаваните от фирмата и от пазарните лидери предимства се оценяват като много добри, докато за заемащите пазарни ниши тези оценки са средно-добри.

куренти) на целевия пазар. При извеждане на относителното конкурентно предимство се отчита по какъв начин потребителят възприема тези изгоди – б.а.

¹ Класификацията на конкурентите е предложена от Ф. Котлър (вж. Котлър, Ф., Управление на маркетинга, изд. Класика и стил, С., 2001) при оценка и избор на маркетинговите стратегии. Така се приема, че на всеки конкретен пазар съществуват четири типа конкуренти: лидери (с общо около 40% пазарен дял); съперници (с общо около 30% пазарен дял); последователи (с общо около 20% пазарен дял) и заемащи пазарни ниши (с общо около 10% пазарен дял) – б.а.



Фигура 12. Абсолютни конкурентни предимства конкурентите на пазара

Скала: отсъства (0), слаба (1), средна (2), добра (3), много добра (4), отлична (5).

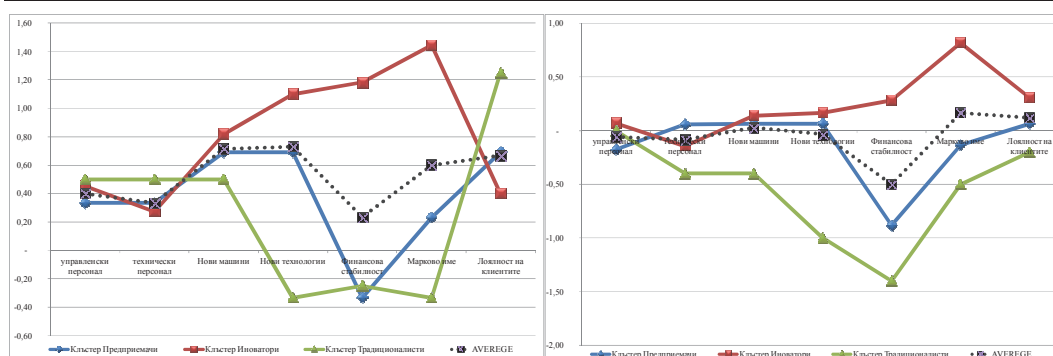
Източник: Собствени изчисления

Второ, независимо от типа на конкурентната позиция, осигуреността с човешки ресурси, производствено оборудване и необходимите финанси се оценява значително по-добре от притежаваните предимства в другите направления. В значителна степен изучаваните предприятия и техните конкуренти изостават по отношение на използването на уникални нови технологии и създаването на маркетингови предимства. Тук трябва да се отбележи, че най-ниски оценки получава притежанието на отлично и запаметимо марково име на фирмата и на нейните продукти.

Анализът на притежаваните конкурентни предимства по отношение на статистически значими разлики между представителите на отделните групи (кълъстери) предприятия показва диференциация между представителите на отделните групи в следните направления:

Диференциация по кълъстери:

Анализът на притежаваните конкурентни предимства по отделни групи предприятия се провежда при оценка на относителните предимства на представителите от всеки кълъстер спрямо двата основни типа конкуренти: пазарни лидери и пазарни последователи (Фигура 13).



Фигура 13. Относителни конкурентни предимства спрямо лидерите (в ляво) и последователите на пазара (в дясно)

Забележка: конкурентен паритет = 0

Източник: Собствени изчисления

Независимо, че отсъства статистически значима диференциация, се наблюдават съществени разлики между оценките на притежаваните относителни конкурентни предимства спрямо лидерите и последователите за представителите на отделните групи предприятия, в т.ч. число:

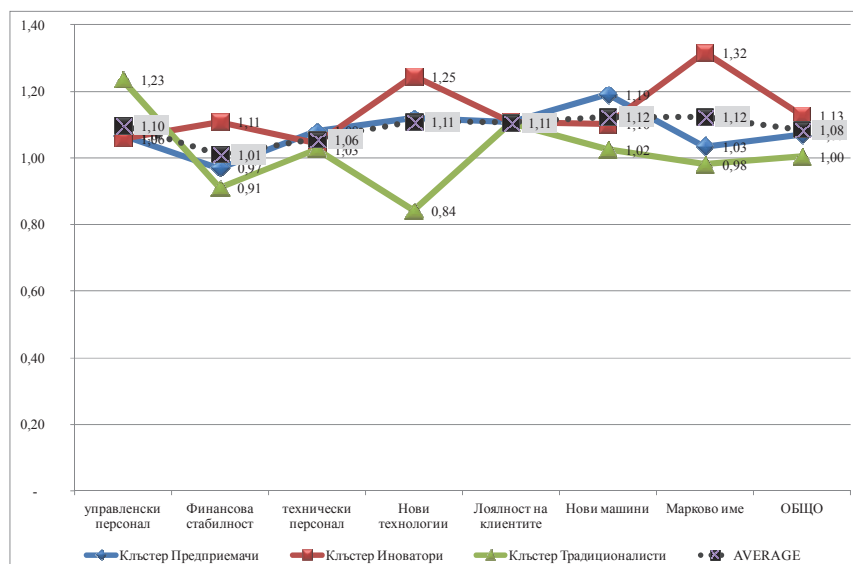
- *Фирмите от клъстер „Иноватори“* оценяват притежаваните от тях предимства много по-високо както спрямо тези на пазарните си лидери, така и спрямо тези на своите последователи. Наред с това прави впечатление, че тези предприятия притежават абсолютни и относителни конкурентни предимства както по отношение на иновационния потенциал (уникални нови техника и технологии), така и по отношение на маркетинговите си предимства. Тази оценка е в резултат от самия профил на групата – притежаващи уникални и специфични техника и технологии за производство. В същото време мениджърите на тази групи считат, че техните предприятия изостават по отношение на използвания от тях управленски и производствен персонал, въпреки че от цялата изучавана съвкупност тази група предприятия разполага с най-качествения персонал;

- *Фирмите от клъстер „Предприемачи“* оценяват притежаваните от тях конкурентни предимства като равни с тези на лидерите на пазара и значително по-добри от тези на своите последователи. За тях е характерно и притежаването на относителни конкурентни предимства по отношение на използваната от тях производствена техника и технология, както и по отношение на създадената вече лоялност на своите клиенти. Това се обяснява с малкия размер на представителите на тази група предприятия и използваните от тях продажбени практики – да се разчита на малък и ограничен кръг клиенти. В същото време, като част от техния профил, тези предприятия изостават значително в областта на финансите и техните оценки за притежаваните конкурентни предимства тук са значително под равнището на конкурентния паритет, дори и по отношение на техните последователи.

- *Фирмите от клъстер „Традиционалисти“* са най-скептични в своите оценки за притежаваните от тях абсолютни и относителни конкурентни предимства. Тези фирми почти не притежават уникални конкурентни предимства както спрямо лидерите, така и спрямо своите последователи. Представителите на тази група се намират най-близо до конкурентния паритет в сферата на управление на човешки ресурси (респ. използват утвърдени „добри практики“), както и при маркетинговото направление чрез създадена висока степен на лоялност сред клиентите (много често предлаганите от тях продукти нямат аналог по отношение на цената). Фирмите от тази група обаче значително изостават по отношение на притежаването от тях на относителни иновационни и финансови конкурентни предимства спрямо двата основни типа конкуренти. Посочените резултати са израз на традиционния характер на бизнеса на тези представители – традиционни продукти, които се произвеждат масово (за големите предприятия) или по поръчка на един клиент (за малките предприятия), в резултат на което е налице предимство по разходите и в същото време висока степен на лоялност на ограничения кръг потребители. Но това може да се оцени като рисково по отношение на конкурентоспособността на тази група предприятия, особено в дългосрочен период.

В допълнение, оценката на притежаваните относителни конкурентни предимства спрямо всички конкурентни сили на пазара за представителите на трите групи (клъстера) предприятия се наблюдава на Фигура 14.

От фигурата се потвърждават направленията, в които се реализират конкурентните предимства или в които изостават представителите на отделните клъстери:



Фигура 14. Относителни конкурентни предимства

Забележка: конкурентен паритет = 1

Източник: Собствени изчисления

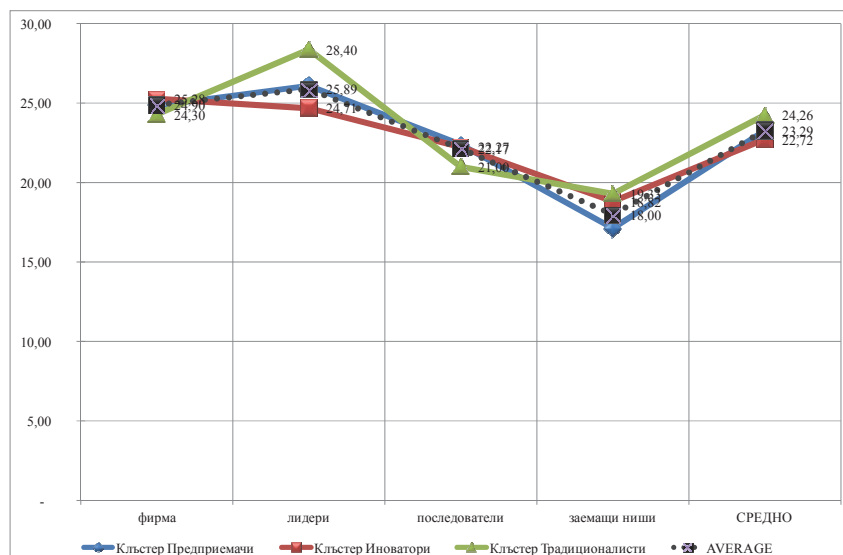
- „Иноваторите” притежават значителни предимства по отношение на новите технологии и марковото име, а изостават по отношение на качеството на управленския персонал;

- „Предприемачите” реализират предимство по отношение на притежаваните нови производствени машини и оборудване, но изостават с качеството на производствения персонал;

- „Традиционалистите” притежават предимства по отношение на качеството на своя управленски ресурс, но изостават в останалите направления. Като най-слаби конкурентни позиции за тази група се отбелязват притежанието на нови специфични технологии и качествени производствени кадри.

Направените по-горе изводи се потвърждават и при анализ на обобщените абсолютни оценки на притежаваните конкурентни предимства (Фигура 15.).

- *Фирмите „Иноватори”* дават най-висока оценка за притежаваните от тях конкурентни предимства, а след това подреждат последователно: лидери, последователи и заемащи пазарни ниши. Прави впечатление, че като цяло техните оценки за притежаваните от всички конкуренти предимства са най-ниски.



Фигура 15. Абсолютни конкурентни предимства

Източник: Собствени изчисления

- *Фирмите на „Предприемачите”* са умерени в своите оценки за притежаваните от тях конкурентни предимства. Прави впечатление, че за тях лидерите притежават незначителни общи абсолютни конкурентни предимства. Но като цяло, фирмите от тази група са много по-добре представени спрямо по-малките от тях фирмени структури и също така спрямо заемащите пазарни ниши.

- „Традиционалистите” се определя като „най-разточителни” по отношение на оценките за притежаваните от представителите на тази група конкурентни предимства. Те оценяват своята позиция като умерено висока, като дават значително конкурентно предимство на пазарните лидери сред своите основни конкуренти. Според тази група почти не е налице разлика в оценките на притежаваните конкурентни предимства от по-слабите спрямо тях конкуренти (респ. от последователите и от заемащите пазарни ниши).

4.2. Продуктова конкурентоспособност

Продуктовата конкурентоспособност се измерва и оценява чрез използване на основни компоненти на продуктовото предложение¹, а именно:

- физически свойства (обем, цвят, мирис и пр.);
- химически свойства (формула, състав, елементи и пр.);
- надеждност;
- трайност/срок на използване;
- ремонтпригодност;
- естетичност (красота на дизайна);
- престиж на производителя;
- цена на един продукт;
- наименование на продукта;
- дизайн на опаковката;
- многофункционалност на опаковката;
- комплексност на допълващи услуги;
- качество на основния продукт;
- качество на допълващите услуги.

Показателите за продуктово качество се оценяват по следната скала:

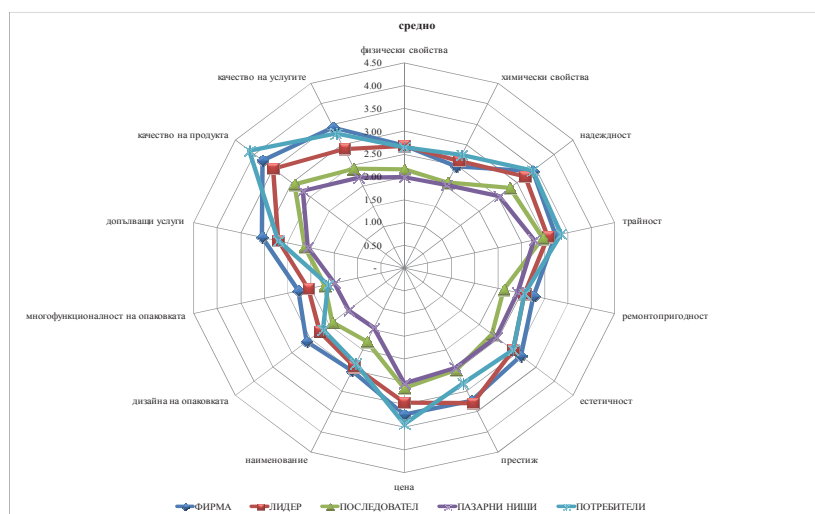
традиционно остаряло решение 1 - 2 - 3 - 4 - 5; модифицирано традиционно решение 6 - 7 - 8 - 9 - 10; уникално решение

За да бъдат съпоставими данните от получената информация за продуктовата и фирмената конкурентоспособност, подадените данни за продукта са трансформирани в шестстепенната скала на изучаване на конкурентоспособността:

отсъства (0), слаба (1), средна (2), добра (3), много добра (4), отлична (5).

От така обработените данни (Фигура 16.) могат да се направят следните позначими изводи:

¹ По-подробно компонентите на продуктовата конкурентоспособност са описани от Ф. Котлър, Д. Стоянов и др. – б.а.



Фигура 16. Абсолютни конкурентни предимства на продукта спрямо отделните типове конкуренти и изискванията на потребителите

Източник: Собствени изчисления

Първо, в редица направления на продуктовата конкурентоспособност оценката на изискванията на потребителите са свързани с желание за покупка на несъществуващ продукт¹. Така се получава, че потребителите търсят: качество на основния продукт; надеждност на потребление и използване на продукта; трайност на продукта и цена на продукта, които не се предлагат от конкурентите на пазара. В останалите направления, формиращи възприеманото качество на продукта и определящи продуктовата конкурентоспособност, изискванията на потребителите се задоволяват от основните конкуренти на пазара. В това направление по-слабите конкуренти, представлявани от последователите и заемащите пазарни ниши, са в значителна степен по-отдалечени от изискванията на потребителите, което ги прави и много по-малко конкурентоспособни.

Второ, оценките на конкурентоспособността на фирмените продукти изпреварва по показатели конкурентоспособността на продуктите на лидерите на пазара. До голяма степен това преимущество е в резултат от убеждението, че „Нашият продукт е винаги по-добър от този на конкурентите”. Но данните показват, че тези разлики в редица направления са по-скоро символични. Основните различия се констатира по отношение на обхвата на допълващите услуги; качеството на предлаганите допълващи услуги и дизайна на опаковката. Според интервюираните ме-

¹ Приемат се 4 фази от поведението на потребителя на пазара – респ. нужда, потребност, желание и търсене. На всяка от тези фази се променят търсените от потребителя характеристики на продукта, така че на последната фаза – търсене, да се достигне до изравняване на търсените от потребителя с предлаганите от производителя продуктови характеристики, и така тази фаза да се приключи с покупка на продукта – б.а.

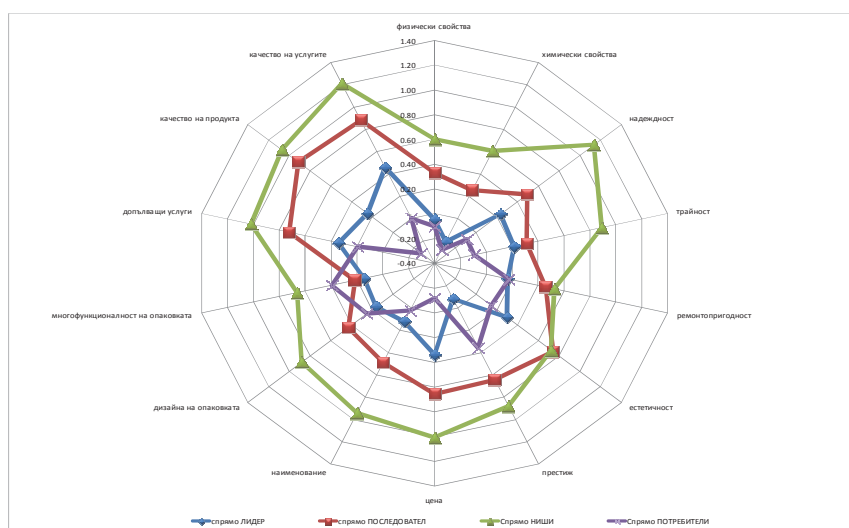
ниджъри по-слабите конкуренти в лицето на: последователите и заемащите пазарни ниши изостават значително от основните играчи на пазара по отношение на конкурентоспособността на техните продукти.

Трето, прави впечатление, че основните конкурентни предимства, които си създават опериращите на пазарни ниши са: ремонтпригодност и естетичност на дизайна на продукта, като в същото време тези предприятия значително изостават в такива направления като наименование и опаковка на продукта. Т.е. до голяма степен тези конкуренти наблягат на дизайна и търсят ограничен кръг клиенти, на които да предложат функционални и естетически издържани продукти (дори и на висока цена).

Тези изводи се потвърждават и при анализ на конкурентния паритет на изучаваните предприятия с основните им конкуренти по отношения на тяхната продуктова конкурентоспособност (Фигура 17).

Главните изводи, които следват от данните на фигурата, могат да се сведат до следните по-значими моменти:

- предимствата, водещи до реализиране на продуктова конкурентоспособност, се разграничават по отделните типове конкурентни сили на пазара. Запазва се установената диференциация: най-близко до продуктовата конкурентоспособност на изследваната съвкупност предприятия са нуждите на потребителите и продуктите на лидерите сред конкурентите; на следващо място се намират последователите и най-отдалечени са заемащите пазарни ниши.



Фигура 17. Относителна конкурентоспособност на продукта спрямо отделните типове конкуренти

Забележка: конкурентен паритет = 0

Източник: Собствени изчисления

- вариациите в относителната конкурентоспособност по отделни показатели на продуктовата конкурентоспособност – при сравнение с нуждите на потребителите и предлаганите от лидерите свойства, е най-значима. Интересен факт е, че в голяма част от направленията, в които изискванията на потребителите са по-ниски, стойностите на относителната конкурентоспособност между отделните конкурентни сили са също най-ниски (Например: многофункционалност и дизайн на опаковката; престиж на продуктовото наименование; химически свойства на продукта; ремонтпригодност). От друга страна, в направления, при които изискванията на клиентите са по-високи, стойностите на относителната конкурентоспособност по отделните конкурентни сили нараства. (Например, качество на основния продукт, цена на продукта.)

- По отношение на анализа на относителната конкурентоспособност на предприятията от изучаваната съвкупност спрямо лидера на пазара могат да се систематизират в следните особености на продуктовата конкурентоспособност:

- Лидерите притежават средно по три конкурентни предимства в основни продуктови характеристики, свързани с използването на добри производствени практики, а именно: физически и химически свойства на продуктите; престиж на продуктовото наименование на лидера;
- Най-голямото изоставане на лидерите е свързано с увеличаване на допълнителните ползи от техните продукти чрез: качество и обхват на допълващите услуги, надеждност и естетичност на продукта, както и по отношение равнището на цената на собствените продукти.

- Относителната конкурентоспособност на изучаваните предприятия спрямо последователите и заемащите пазарни ниши може да се оцени като сходна. Тези типове конкуренти, по аналогия с лидерите, реализират най-успешно своето конкурентно предимство чрез тези продуктови характеристики, които са свързани с производството на продукта: физически и химически свойства, трайност и ремонтпригодност. В същото време изучаваните фирми изостават спрямо последователите си по отношение на: обхвата и качеството на допълващите услуги; силата на търговското наименование на своите продукти; цената на продуктите.

Извеждането на обобщен показател за продуктовата конкурентоспособност изисква да се познават търсените от потребителите характеристики. Така, предимство в направление, което е нежелано от потребителите, не бива да се разглежда като източник за конкурентоспособност.

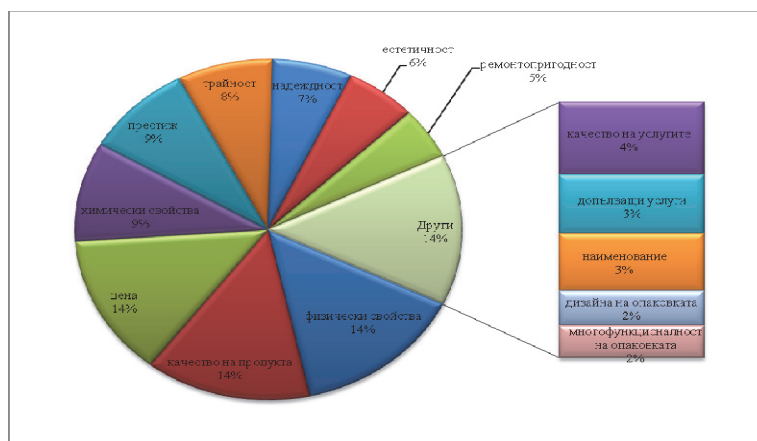
От данните на фигура 18 могат да се изведат следните важни за потребителите продуктови характеристики, разделени в три групи:

Първа група, най-значимите за потребителите продуктови характеристики са: качество на основния продукт; цена на продукта; физическите свойства на основния продукт.

Втора група включва такива продуктови характеристики, които определят приемането на продукта като: престижност на търговската марка; химически свойства; ремонтпригодност на продукта; естетичност на продукта.

Трета група, с най-малко значение за потребителите, са характеристиките, свързани с опаковката и допълнителните услуги: качество и обхват на услугите,

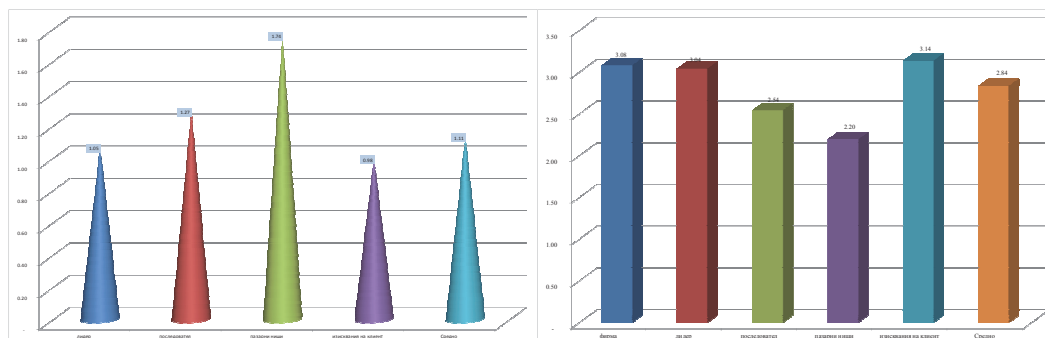
многофункционалност и дизайн на опаковката, както и търговското наименование на продукта.



Фигура 18. Относителна степен на значимост (важност) на отделните конкурентни предимства на продукта

Източник: Собствени изчисления

При отчитане на така оценената степен на важност на отделните продуктови характеристики, формиращи продуктова конкурентоспособност, могат да се изведат и обобщени показатели за абсолютна и относителна конкурентоспособност на продукта (Фигура 19).



Фигура 19. Абсолютна и относителна обща конкурентоспособност на продукта

Скала: отсъства (0), слаба (1), средна (2), добра (3), много добра (4), отлична (5).

Забележка: конкурентен паритет = 1

Източник: Собствени изчисления

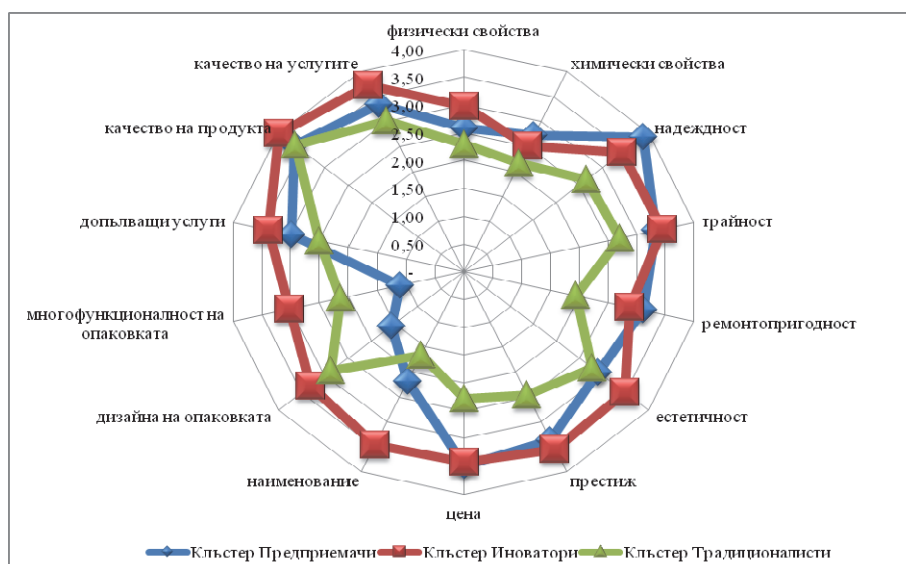
Обобщената абсолютна продуктова конкурентоспособност варира около добра (3, 00) оценка за лидерите на пазара. За по-малките конкуренти като последователите и заемащите пазарни ниши, продуктова конкурентоспособност се оценява като средна (2, 00) оценка.

Това прави наблюдаваните предприятия много по-близки до своите основни клиенти, когато говорим за обобщената продуктова конкурентоспособност, и близо два пъти по-конкурентоспособни по отношение на своите продукти спрямо по-малките конкуренти на пазара.

Диференциация по клъстери:

Анализът на данните показва наличието на диференциация на продуктова конкурентоспособност на фирмите според груповата (респ. клъстерната) им принадлежност.

Следните по-значими изводи могат да бъдат направени при анализ на данните, представени на фигура 20:



Фигура 20. Абсолютни конкурентни предимства на продукта спрямо отделните типове конкуренти и изискванията на потребителите по отделни клъстери

Източник: Собствени изчисления

Първо, ясно диференцирана е оценката на отделните продуктови характеристики, формиращи продуктова конкурентоспособност по представителите на отделните групи (клъстери) предприятия. Така от данните на фигурата следва, че като цяло с най-висока оценка по отделните продуктови характеристики е продуктова конкурентоспособност на „иноваторите”, следвана от продуктова конкурентоспособност на „предприемачите”, а с най-ниска оценка са представителите на „традиционалистите”. До голяма степен тези оценки са пряко свързани и с профилите на

отделните групи предприятия: традиционалистите разчитат на установеното и печелившото статукво на пазара; предприемачите използват традиционните решения за продукта, като ги подобряват; а иноваторите са изцяло ориентирани към предлагане на „нови“ продуктови решения за пазара.

Второ, конкурентните продуктови предимства на представителите на отделните групи предприятия (респ. клъстери) могат да бъдат ясно диференцирани:

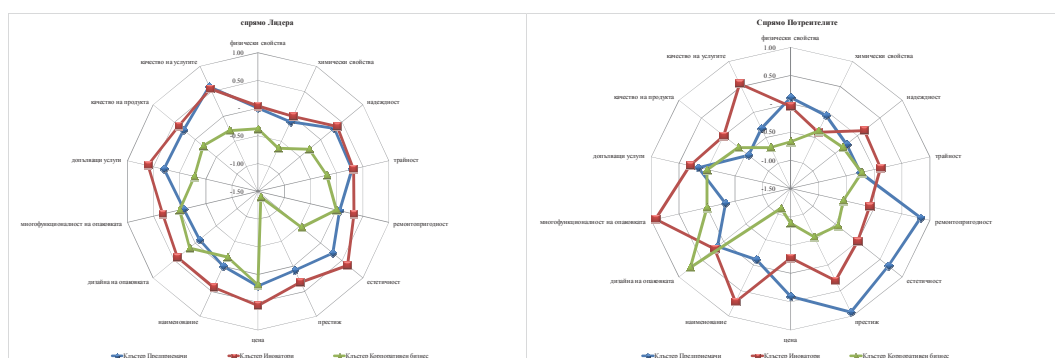
- „*Предприемачите*“ значително изостават при решенията за опаковката (респ. многофункционалност и дизайн), като се представят добре при експлоатационните показатели като надеждност, трайност и ремонтпригодност на продукта. Тези фирми притежават и предимство по отношение на цената на своите продукти. Тук трябва да се отчете фактът, че техните продукти се купуват от малко на брой клиенти, взаимоотношенията с които са на трайна и устойчива основа. Т.е. предприемачите разчитат на успешни до момента и приети от пазара дизайн и опаковка на продукта, като усъвършенстват (респ. предлагат допълнителна ценност за своите клиенти) експлоатационните характеристики на продуктите си. По този начин те търсят и намират специфични и предимно малки пазарни ниши, на които да спечелят от своето продуктово конкурентно предимство. Независимо от горното, тази група предприятия реализира допълнително продуктово конкурентно предимство чрез предлагане на продуктите си на възможно най-ниската приемлива за пазара цена.;

- „*Иноваторите*“ изграждат своето продуктово конкурентно предимство чрез създаване на нови за пазара и респ. по-добри решения за качеството на основния продукт и на съпътстващите го услуги. В допълнение, конкурентните предимства на иновационните им продукти се допълват и от специфични нови наименования на продуктите и създавания от това уникален потребителски престиж на продуктово наименование. Реализирането на тези продуктови конкурентни предимства е възможно поради една от техните характеристики: притежание на нови и иновационни техника и технология. Недостатък на тяхната продуктова политика е изоставането на групата от тези предприятия в управлението на експлоатационните характеристики на техните продукти като надеждност, трайност и ремонтпригодност. По-ниската оценка по тези направления на продуктовата конкурентоспособност се реализира като резултат на недостатъчния производствен и продажбен опит на тези „иноватори“.

- „*Традиционалистите*“ като цяло изостават по отношение на голямата част от продуктовите характеристики, използвани за оценка на продуктовата конкурентоспособност. Като основни неблагоприятни характеристики, свързани с изоставането на представителите на тази група предприятия, могат да се разграничат: наименованието на продукта, физическите и химическите му свойства и пр. Всичко това е в резултат от производството и предлагането на традиционни зрели продукти на zastаряващи, респ. зрели сектори. Основните продуктови конкурентни предимства са свързани с наличието на достатъчен опит на пазара и използването на доказали своята ефективност пазарни решения като: опаковка на продукта (респ. нейната многофункционалност и дизайн); качество на основния продукт (много често за тези предприятия качеството се свързва с наличие на системи за управление на

качеството, които не се използват от предприятията от останалите две групи – б.а.); и естетичност на продукта.

Направените по-горе оценки за продуктовата конкурентоспособност на представителите на отделните групи предприятия се потвърждават и при анализ на относителните конкурентни предимства на отделните показатели за продуктова конкурентоспособност спрямо основните конкурентни сили (потребителски очаквания и лидери на пазара – фигура 21).



Фигура 21. Относителна конкурентоспособност на продукта спрямо отделните типове конкуренти по клъстери

Забележка: конкурентен паритет = 0

Източник: Собствени изчисления

Относителната конкурентоспособност на продуктите на представителите на отделните групи (клъстери) спрямо лидерите на пазара запазва формата си спрямо установените позиции, характерни за всички наблюдавани предприятия. По отношение на изискванията на потребителите е налице промяна в оценката на относителната конкурентоспособност на продуктите по отделните групи предприятия.

- При относителната конкурентоспособност на продуктите спрямо лидерите най-характерното е, че групата предприятия на „традиционалистите“ изостава по почти всички наблюдавани направления (т.е. стойностите са под равнището на конкурентния паритет). Особено значимо е изоставането на тази група по отношение на критерия „престиж на продукта“ спрямо този на лидерите на пазара. „Предприемачите“ изостават при продуктовата си конкурентоспособност спрямо пазарните лидери, т.е. те са под равнището на конкурентния паритет, единствено по отношение на качеството на опаковката на техните продукти.

По останалата част от продуктовите показатели те се доближават до равнищата на продуктова конкурентоспособност на „иноваторите“, чиито оценки са най-високи. Тази ситуация до голяма степен потвърждава оценката, изведена при анализа на показателите за абсолютна продуктова конкурентоспособност по отделните групи предприятия.

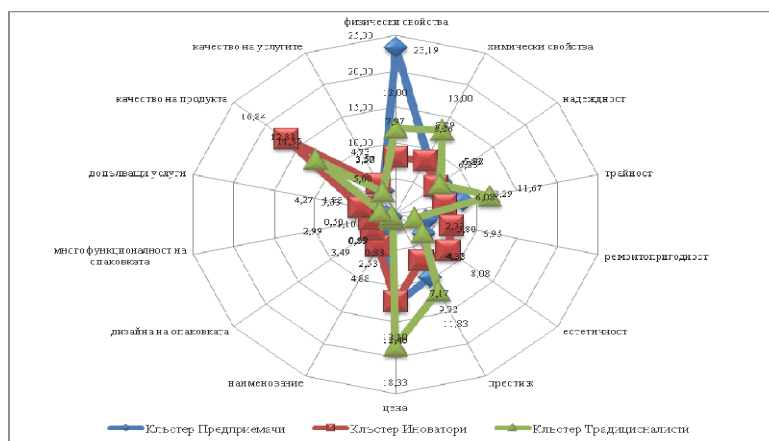
- При относителната конкурентоспособност на продуктите спрямо нуждите на потребителите се наблюдава коренно различна ситуация. Тук оценката за придобитите конкурентни предимства от отделните групи предприятия не са толкова осезаеми. По-значимите направления за диференциация между представителите на отделните групи предприятия при оценката на показателите за относителна конкурентоспособност на продуктите характеристики са следните:

- „*Предприемачите*” са си създали отличимо конкурентно предимство по потребителските характеристики като: ремонтпригодност, естетичност и престиж на продукта, както и по цената на своите продукти. Но тези фирми изостават по качество на основния продукт и на допълващите услуги, по надеждност и трайност на продукта и пр. Тази група предприятия реализират конкурентните предимства на своите продукти на ограничени пазари с малък на брой клиенти, които (пазари и клиенти) оценяват ниската цена и близките взаимоотношения, като не се интересуват от качеството и експлоатационните характеристики на продуктите. За тази група предприятия успех носи практиката на „производство на ишлеме”.
- „*Иноваторите*” разчитат в конкурентната борба на предоставяне на повече и на по-качествени допълнителни услуги, както и на създаване на уникално търговско наименование на своите продукти и на специфичен престиж на тези продуктови и търговски наименования. Така тази група предприятия реализират своите продуктови конкурентни предимства сред т.нар. потребители иноватори, които са готови да заплатят по-висока цена за притежаване на нови и уникални продукти. Въпреки това се забелязват някои продуктови направления за подобрения като: физически и химически свойства на продуктите, естетичност на продукта и пр.
- „*Традиционалистите*” като цяло изостават от нуждите на своите потребители. Това е в резултат от предлагането на успешни до момента продуктови предложения. Нуждите на потребителите се развиват и еволюират и поради това много често успешната продуктова стратегия от вчера не носи успех днес. Именно поради това направленията на изпълнение на потребителските нужди са: опаковката на продуктите и съвкупността от допълващи услуги. Но значимо е изоставането на тези фирми по такива важни за потребителя направления като: качество на основния продукт и на услугите; цена на продукта; наименование на продукта и пр. По аналогия с групата на „предприемачите” ниската цена се комбинира и с ниско качество на продукта. Но логиката на формиране на тази пазарна позиция е различна за представителите на двата клъстера: при „традиционалистите” ниската цена е резултат от традиционния начин на производство, а ниското качество – резултат от морално и/или физическо изхабено производствено оборудване, докато при „предприемачите” ниската цена е търсена от мениджърите, за да реализират продажби на ограничените пазари, а ниското качество е резултат от производство на продукти с недостатъчни качествени и експлоатационни характеристики.

Обяснение на направените изводи за създадените относителни продуктови конкурентни предимства на представителите на отделните групи предприятия (клъсте-

ри) може да се намери в извеждане на важността на отделните продуктови характеристики при създаване на потребителската ценност (Фигура 22).

От фигурата следва, че независимо от запазването на относителната важност на отделните продуктови характеристики за формиране на потребителската ценност, налице са някои диференциращи отделните групи предприятия особености:



Фигура 22. Относителна степен на значимост (важност) на отделните конкурентни предимства на продукта по клъстери

Източник: Собствени изчисления

- За предприятията от групата на „Предприемачите“ близо $\frac{1}{4}$ от оценката на потребителите се формира от физическите свойства на продукта, следвани от цената и качеството на основния продукт. Останалите продуктови характеристики се разглеждат като допълващи за потребителите на продуктите на тази група. По този начин се потвърждава изводът, че клиентите на тази група предприятия търсят ниска цена и ниско качество на продуктите, но разчитат на близки взаимоотношения с производителя.

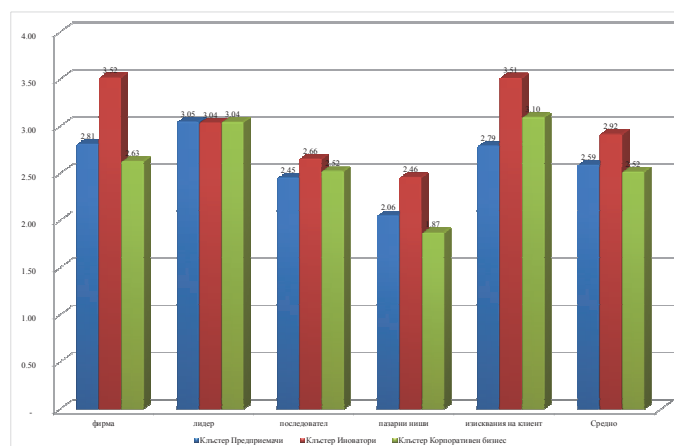
- За предприятията от групата на „Иноваторите“, решението за покупка от страна на техните потребители не се формира толкова еднозначно. Въпреки това, успехът на тази група са реализира поради удовлетворение на основните изисквания на клиентите за високо качество и цена на продукта като израз на уникалността на продуктовото предложение. Независимо от това, за клиентите на иновационните предприятия са важни не само качеството и цената на техните продукти, но също така и физическите и химическите свойства на продуктите, както и тяхната естетичност и ремонтпригодност.

- За предприятията – „Традиционалисти“, най-значимият фактор за техните потребители е цената, следван по важност от качеството на основния продукт и притежаваните от него физически и химически свойства. Това е израз на намеренията, в които тази група предприятия могат да реализират конкурентните си предимство – ниска цена при търсеното от потребителите качество (респ. чрез физическите и химическите

свойства на продукта). Важността за потребителите на традиционни продукти на останалите продуктови характеристики се приема, че е близка до 0.

В резюме на горното, при оценката на обобщената продуктова конкурентоспособност, се наблюдават различия в представителите на отделните групи предприятия (кълстери – Фигура 23).

- Обобщените оценки за фирмите от кълстер „Иноватори” са най-високи, следвани от тези за кълстер „Предприемачи”, а най-ниски са тези за кълстер „Традиционалисти”.



Фигура 23. Абсолютна обща конкурентоспособност на продукта

Скала: отсъства (0), слаба (1), средна (2), добра (3), много добра (4), отлична (5).

Източник: Собствени изчисления

- Единствено обобщената оценка на продуктовата конкурентоспособност на фирмите „Иноватори” се приближава към “много добра” (3.52). Представителите от тази група като цяло имат по-висока оценка за продуктовата си конкурентоспособност спрямо всички конкурентни сили на техните целеви пазари.

- Обобщената оценка за продуктовата конкурентоспособност на лидерите на пазара има една и съща стойност и за трите кълстера – добра (3.05).

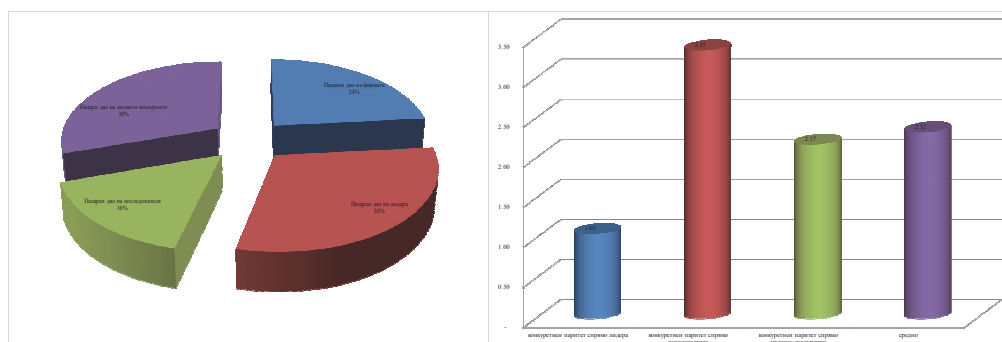
- Оценката на продуктовата конкурентоспособност на предприятията от кълстер „Традиционалисти” е единствената, която се доближава до оценката на конкурентоспособността на техните последователи. За представителите на останалите два кълстера диференциацията между оценките за техните продукти и тези на техните последователи е близо 1.00.

4.3. Коефициент на конкурентен паритет (степен на пазарно съперничество)

За силата на конкурентите можем да съдим по размера на пазара на основните конкуренти и съотношението между относителните пазарни дялове на всеки от тях.

Колкото по голяма е разликата в пазарните дялове и съответно коефициентът на конкурентен паритет е отдалечен от позиция 1.00, толкова конкурентната борба е по-малка, и обратно.

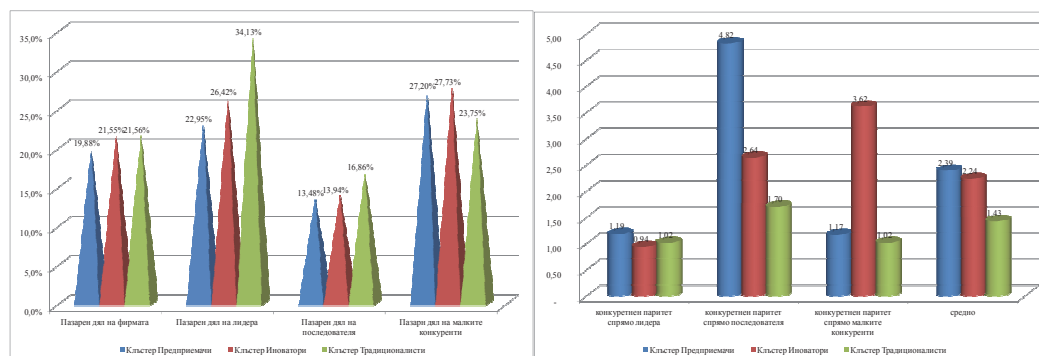
От осреднените данни за пазарните дялове и коефициенти на конкурентен паритет можем да направим следните изводи (Фигура 24).



Фигура 24. Пазарен дял и конкурентен паритет по пазарен дял на основните конкуренти на пазара

Забележка: конкурентен паритет = 1 Източник: Собствени изчисления

Налице е изострена борба между фирмите от извадката и основните им конкуренти (респ. лидерите) на пазара. Разликата със следващите по големина фирми е очевидна. Независимо че последователите и заемащите пазарни ниши си разпределят почти половината пазар, конкурентният паритет на фирмите от изучаваната съвкупност спрямо тези два типа конкуренти получава коефициент между 2.00 и 3.00, т.е. бизнесът на последователите е от 2 до 3 пъти по-малък от този на наблюдаваната фирма.



Фигура 25. Пазарен дял и конкурентен паритет по пазарен дял на основните конкуренти на пазара по клъстери

Забележка: конкурентен паритет = 1 Източник: Собствени изчисления

При анализ на данните по отделните групи предприятия (клъстери – Фигура 25) се забелязва, че при групите на „Предприемачите“ и „Иноваторите“ средният размер на пазара на наблюдаваната фирма и на лидера е по-ниска за сметка на по-високия размер на пазара на другите – по-малки, конкуренти. Независимо от сходс-

твото на тези данни, изходната позиция на двете групи предприятия е различна. При „предприемачите” техният пазар е „малък” и затворен и те приемат, че са сред лидерите на тези пазари. В същото време иноваторите разбират, че предлагат своите продукти на ограничени пазари и не се приемат сред лидерите на своите пазари.

За представителите на „Традиционалистите” пазарът се разглежда на национално равнище и те, най-често поради големия обем на произвежданата продукция, се приемат за лидери.

Единствено групата на „Иноваторите” притежава коефициент на конкурентен паритет с лидерите под 1,00, т.е. пазарите на тези фирми са по-малки от тези на основните играчи на пазара като цяло. При предприятията „Традиционалисти” пазарите са значително по-равномерно разпределени, като коефициентите на конкурентен паритет са значително по-ниски, отколкото при представителите на останалите групи (кълстери) предприятия от извадката.

4.4. Обобщена оценка за конкурентоспособност на предприятията

Обобщената оценка за конкурентоспособност се формира при отчитане коефициентите на трите съставни, а именно коефициент на конкурентен паритет; коефициент на продуктова конкурентоспособност и коефициент на фирмена конкурентоспособност.

Включването на отделните компоненти на конкурентоспособността при извеждане на показател на обобщена конкурентоспособност изисква те да бъдат независими един от друг.

Проверката на взаимовръзката е направена чрез корелационен анализ на факторните съставни и анализът на данните (Таблица 13) потвърждава независимостта на отделните компоненти на конкурентоспособността.

Таблица 13. Корелационен анализ на компонентите на конкурентоспособността

		конкурентен паритет	продуктова конкурентоспособност	фирмена конкурентоспособност
конкурентен паритет	Pearson Correlation	1,000	,134	,273
	Sig. (2-tailed)		,374	,067
продуктова конкурентоспособност	Pearson Correlation	,134	1,000	,168
	Sig. (2-tailed)	,374		,263
фирмена конкурентоспособност	Pearson Correlation	,273	,168	1,000
	Sig. (2-tailed)	,067	,263	

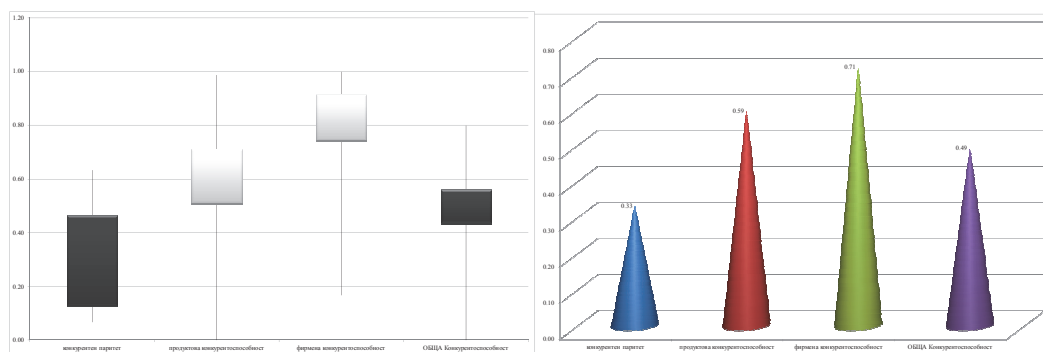
*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

**. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Източник: Собствени изчисления

Наблюденията обхващат широк диапазон от стойности (Фигура 26) в зададените ограничения $[0; 1]$, където скалата изразява:

Минимално ниска конкурентоспособност 0 ----- 1 Максимално висока конкурентоспособност



Фигура 26. Диапазон на изменение (в ляво) и средни стойности (в дясно) на коефициентите на конкурентоспособност

Източник: Собствени изчисления

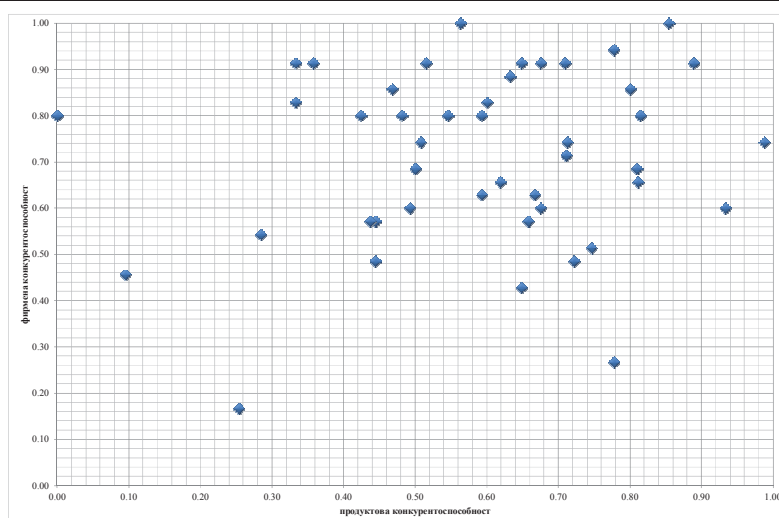
От данните на Фигура 26. за средните стойности на разглежданите коефициенти на конкурентоспособност (респ. продуктова, фирмена и конкурентен паритет) следва, че:

- Като цяло наблюдаваните предприятия могат да се определят със средно равнище на конкурентоспособност, т.е. нито са напълно конкурентоспособни, нито са напълно неконкурентоспособни. Това равнище се определя най-вече от оценката на фирмената конкурентоспособност на изучаваните предприятия.

- По отношение на равнището на продуктова и фирмена конкурентоспособност наблюдаваните индустриални предприятия се оценяват като конкурентоспособни. Тази оценка е в резултат от притежаване на много добри за състоянието на българските пазари вътрешни способности на наблюдаваната съвкупност от предприятия да създават конкурентно предимство (като човешки ресурси, иновационни ресурси и пр.). В същото време се забелязва, че една част от наблюдаваните фирми изостават по отделни елементи, формиращи продуктовата им конкурентоспособност.

- Най-ниски стойности сред формиращите обобщената оценка на конкурентоспособността факторни величини получава коефициентът на конкурентен паритет. Основна причина за този резултат е относително ниският дял на пазарно участие на отделни фирми от наблюдението. В същото време основните им конкуренти имат по-добри пазарни позиции, което им определя позиция на съперник и дори на последовател (в определени пазарни ситуации).

Горните изводи се потвърждават и от разпределението на коефициентите на фирмена и продуктова конкурентоспособност (Фигура 27).



Фигура 27. Разпределение на коефициентите на фирмена и продуктова конкурентоспособност

Източник: Собствени изчисления

Данните потвърждават, че голямата част от фирмите показват коефициенти на продуктова и фирмена конкурентоспособност над средната, т.е. имат стойности над 0.5 за двата основни фактора, формиращи обобщената оценка на конкурентоспособността на бизнеса.

Диференциация по клъстери

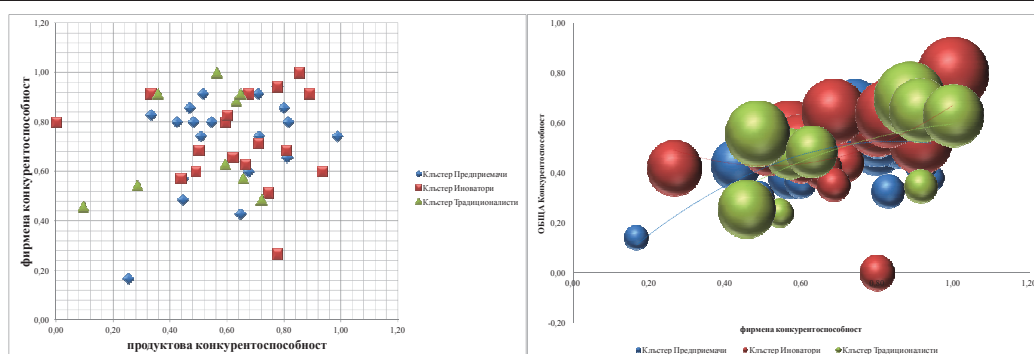
Голямата вариация в коефициентите на конкурентоспособност и малкият брой на наблюденията не позволяват да се установи статистически значима взаимовръзка между разпределението на предприятията по отделни групи (клъстери) и коефициентите им на обобщена конкурентоспособност.

Разпределението на данните от отделните наблюдения може да се проследи ясно (Фигура 28).

Изводи:

Понятието за конкурентоспособност е комплексно и обхваща различни аспекти на функционирането на съвременното предприятие.

В настоящата студия акцент при изучаването на конкурентоспособността е поставен върху взаимодействието (респ. съревнование, безразличие, сътрудничество, взаимопомощ) между основните пазарни субекти (респ. фирмата, нейните клиенти и нейните конкуренти). Съобразно това са дефинирани следните две основни понятия:



Фигура 28. Разпределение на коефициентите на фирмена и продуктова конкурентоспособност (в ляво) и на общата и фирмена конкурентоспособност (в дясно) по клъстери

Източник: Собствени изчисления

Първо, под „конкурентоспособност” следва да се разбира придобитата (респ. създадена) позиция, при която всяка фирма може да победи своите конкуренти чрез притежаване на отлично конкурентно предимство, което може да съхрани за себе си или да сподели със своите конкуренти.

Второ, под „конкурентно предимство” следва да се приемат тези особености на продуктовото предложение, на които другите конкуренти не желаят или нямат възможност да противопоставят аналогично равнище на потребителска ценност.

При така дефинираните понятия се определят и основните изисквания, които определят оценката (респ. наличието или отсъствието) за „конкурентоспособност” в даден момент и на точно определен целеви пазар. В това направление трябва да се има в предвид, че не може да се говори за конкурентоспособност по принцип. Конкурентното предимство се създава, за да се достави уникална ценност на потребителите от конкретен пазар. В същото време конкурентоспособността изисква предимството да бъде налично (респ. притежавано, съхранявано) за дълъг период време. При това текущото състояние на фирмата и на нейните продукти, което е създадено в резултат на случайни събития, не може да се разглежда като основа на конкурентоспособността на фирмата.

По-конкретно изискванията при създаване на конкурентоспособност са свързани с:

- *маркетинговите характеристики на продукта*, които включват тези продуктови характеристики, които определят създаденото в съзнанието на потребителя възприемане на продукта и фирмата.

- *икономическите характеристики на продукта*, които определят оценката за продуктова ценност както за потребителя, така и за производителя.

- *продуктови характеристики на качеството*, които включват тези възприемани от потребителите свойства и характеристики на продукта, които определят оценката за качество на продукта.

- *характеристики на конкурентно съперничество*, които определят състоянието на конкурентната борба на пазара и определят интензивността на конкуренцията.

Съобразно това разбиране на елементите, определящи конкурентоспособността, проведеното изследване сред български индустриални фирми показва следните особености на изучените индустриални предприятия:

- анализ на факторите, определящи конкурентоспособността:

- Личностни фактори:
 - Най-важните личностни ориентири на мениджърите са: да постигнат добра производителност; да познават добрите управленски и производствени практики; да увеличат прихода от дейността на бизнеса; да покриват текущите разходи на производството; да намалят риска от дейността на фирмата.
 - В същото време най-незначителните личностни ориентири на мениджърите са: да намалят производството; нецелено да инвестират в техника и превозни средства; да инвестират извън фирмата; да получават доходи извън фирмата.
- Целеви ориентири на фирмата:
 - С най-голяма относителна тежест е целта за постигане на максимален обем на производството, следвана от целта за постигане на максимална печалба.
 - С най-ниско относителна тежест са целевите ориентири за увеличаване на стойността на фирмата и минимизиране на труда в производството.
- Фирмени фактори:
 - *Характеристики на управлението:*
 - Относителен дял на ръководителите – 16% от наетия персонал, т.е. на 6 души изпълнителски персонал – 1 ръководител (т.е. ситуацията отговаря на добрите практики).
 - Степен на образователно равнище на ръководителите – степен „магистър” или „доктор”, т.е. висока степен на знания;
 - Икономическа степен на образователното равнище на ръководителите – степен „бакалавър” по икономика, т.е. икономическите знания и умения не са приоритетни за управлението на изучаваните фирми.
 - *Характеристики на фирмата:*
 - Средна възраст на производствените ДМА – 8 години и половина. Тази възраст е най-ниска за предприятията иноватори и най-висока – за предприятията традиционалисти. При последните често основното производствено оборудване е не само морално, но и физически остаряло;
 - Икономическите резултати показват, че средно за едно предприятие от наблюдаваната съвкупност рентабилността на приходите е 10%, което е повече от БВП, но е по-малко с оглед лихвите по кредитите от 11-12%. Този показател е най-висок за предприемачите (14%) и най-нисък – за традиционалистите (5-6%). В допълнение, средният показател за производителност на труда е 58 хил. лв. на един зает, като на един лев за труд са получени 12 лв. оборот. Този показател разбираемо е най-висок при традиционалистите и най-нисък за иноваторите.
 - *Характеристики на промяната:*

- Изменение на брунтните приходи от продажби (2009/2007) – 41% увеличение. Това увеличение е за сметка на нарасналите цени на продуктите. Прави впечатление, че въпросното нарастване е най-голямо на традиционните пазари. На новите пазари се наблюдава дори намаление на брунтните приходи от продажби.
 - Изменение на разходи по производството (2009/2007) – 153% увеличение. То е свързано със съвкупното увеличение на цените на производствените фактори. Много голям е приносът на разходите за качествен персонал, като тук се регистрира изменение на разходите по персонала (2009/2007) – със 77% увеличение. И тук най-голямото увеличение е при разходите за производство на традиционни продукти, докато при производството на нови продукти промяната в брунтните разходи е около инфлационното равнище – 1-2%.
 - Изменението на финансовите показатели показва намаление, като по отношение на финансовия резултат (2009/2007) се наблюдава 53% намаление, а при рентабилността на приходите (2009/2007) – 67% намаление. Най-неблагоприятни са промените за предприемачите и при традиционалистите, които разчитат на цената като основен фактор на продуктова конкурентоспособност. Най-малко изменение на финансовия резултат (8-9%) реализират производителите на иновационни продукти поради реализираната висока добавена стойност от техните продуктови предложения;
- Анализ на конкурентоспособността на бизнеса
- Коефициент за фирмена конкурентоспособност:
 - опазарните лидери притежават абсолютни конкурентни предимства за почти всеки един от производствените фактори. Веднага след тях като оценки се нареждат изучаваните фирми, на трето място – последователите и в най-неблагоприятно положение се оценяват заемащите пазарни ниши. Оценките за притежаваните от фирмата и от пазарния лидер предимства са около “много добри”, докато за заемащите пазарни ниши тези оценки са около “средно добри”.
 - независимо от типа на конкурентната позиция, осигуреността с човешки ресурси, производствено оборудване и необходимите финанси се оценява значително по-добре от притежаваните предимства в другите направления. В значителна степен изучаваните фирми изостават по отношение на използването на нови технологии и създаването на маркетингови предимства. Най-ниски оценки получава притежанието на отлично и запаметимо марково име на фирмата и на нейните продукти.
 - различните групи предприятия се оценяват диференцирано, според направленията, чрез които реализират своите конкурентни предимства. Така, „Иноваторите” създават конкурентни предимства чрез притежаваните от тях специфични нови технологии и чрез марковото име; „Предприемачите” – чрез притежаваните специфични производствени машини и оборудване,

както и вследствие създадената лоялност на своите клиенти; а „Традиционалистите“ – чрез качеството на своя управленски ресурс.

- Коефициент за продуктова конкурентоспособност:
 - желанията на потребителите са свързани с търсене на несъществуващ продукт. Така се получава, че потребителите търсят: качество на основния продукт; надеждност на потребление и използване на продукта; трайност и ниска цена на продукта, които не се предлагат от конкурентите на пазара. В останалите направления, формиращи възприеманото качество на продукта и определящи продуктова конкурентоспособност, изискванията на потребителите се задоволяват от лидерите на пазара. В това направление последователите и заемащите пазарни ниши са в значителна степен по-отдалечени от изискванията на потребителите, което ги прави и много по-малко конкурентоспособни. Именно по-доброто представяне на лидерите в тези направления ги прави и лидери на целевите пазари на изучаваните фирми.
 - оценките за конкурентоспособността на фирмените продукти изпреварват по стойности оценките за конкурентоспособността на продуктите на лидера на пазара. Основни различия се констатира по отношение на обхвата на допълващите услуги; качеството на предлаганите допълващи услуги и дизайн на опаковката. Останалите два типа конкуренти – последователите и заемащите пазарни ниши, изостават значително от основните играчи на пазара.
 - налице е ясно изразена диференциация в оценките на продуктова конкурентоспособност между отделните групи предприятия. Така с най-висока оценка за продуктова конкурентоспособност са „иноваторите“, следвани от „предприемачите“, а с най-ниска оценка са представителите на „традиционалистите“. До голяма степен тези оценки са пряко свързани и с профилите на отделните групи предприятия: „традиционалистите“ разчитат на установеното и печелившо статукво на пазара; предприемачите използват традиционните решения за продукта, като ги подобряват; а „иноваторите“ са изцяло ориентирани към предлагане на „нови“ продуктови решения за пазара.
 - отчита се и диференциация в средствата за реализиране на продуктова конкурентоспособност според груповата принадлежност на предприятията. „Предприемачите“ значително изостават при решенията за опаковката (респ. многофункционалност и дизайн), като се представят добре при експлоатационните показатели като надеждност, трайност и ремонтпригодност на продукта; „Иноваторите“ осигуряват своето продуктово конкурентно предимство чрез създаване на нови за пазара и респ. по-добри решения за качеството на основния продукт и на съпътстващите го услуги. В допълнение, конкурентните предимства на иновационните им продукти се допълват и от специфични нови наименования на продуктите и от създавания от това уникален потребителски престиж на продуктово наименование. Недостатък на тяхната продуктова политика е изоставането на групата в управлението на експлоатационните характеристики на своите продукти като надеждност, трайност и ремонтпригодност. „Традиционалистите“ като цяло изостават по отношение на голямата част от продуктовите характеристики, из-

ползвани за оценка на продуктовата конкурентоспособност. Основните продуктови конкурентни предимства на този група са свързани с наличието на достатъчен опит на пазара и използването на доказали своята ефективност пазарни решения като: опаковка на продукта (респ. нейната многофункционалност и дизайн), качество на основния продукт (много често за тези предприятия качеството се свързва с наличие на системи за управление на качеството, които не се използват от предприятията от останалите две групи – б.а.) и естетичност на продукта.

- Коефициент на конкурентен паритет на бизнеса:
 - налице е изострена борба между фирмите от извадката и основните им конкуренти (лидери) на пазара., като коефициентът на конкурентен паритет е 1.05.
 - разликата със следващите по големина фирми е значителна. При това оценката на показателя на конкурентния паритет за изучаваните фирми и техните последователи е между 2.00 и 3.00, т.е. бизнесът на последователите е от 2 до 3 пъти по-малък от този на наблюдаваните предприятия.
 - при оценката на конкурентния паритет диференциацията между отделните групи предприятия е най-осезаема. За „предприемачите” и „иноваторите” средният размер на пазара на наблюдаваната фирма и на лидера са по-ниски за сметка на по-високия размер на пазара на другите, по-малки конкуренти. Независимо от сходството на тези данни, изходната позиция на двете групи предприятия е различна. При „предприемачите” техният пазар е „малък” и затворен и те приемат, че са сред лидерите на тези пазари. В същото време „иноваторите” разбират, че предлагат своите продукти на ограничени пазари и не се приемат сред лидерите на своите пазари. „Традиционалистите”, поради естеството на произвежданите от тях продукти за зрели пазари, се приемат като лидери на техните пазари. Но при тях конкурентите са значително по-равномерно разпределени, като коефициентите на конкурентен паритет са значително по-ниски, отколкото при представителите на останалите групи (кълстери) предприятия от извадката.
- Обобщена оценка за конкурентоспособност:
 - наблюдаваните фирми не са напълно конкурентоспособни, но получават добри оценки за пазарното си представяне. При това по-добрите позиции спрямо конкурентните сили на пазара се създават посредством управление на вътрешните им способности да създават конкурентно предимство (като човешки ресурси, иновационни ресурси и пр.). В същото време се забелязва, че голяма част от наблюдаваните фирми изостават по отделни елементи, формиращи продуктовата им конкурентоспособност.
 - независимо от сходство в показателите за обобщена конкурентоспособност между представителите на отделните кълстери, тяхната конкурентоспособност се постига и се реализира на пазара чрез различни механизми и инструменти. Това води до диференциация в потенциала за съхранение и повишаване на конкурентоспособността, като с най-висок потенциал са „иноваторите”, а с най-нисък – „предприемачите”.

В обобщение анализът на данните потвърди следната основна теза:

Равнището на конкурентоспособност се определя от широк кръг променливи. То зависи от редица фактори на външната и вътрешната среда (като пазар, големина на фирмата, държавна подкрепа за бизнеса и пр.). В същото време конкурентоспособността се определя и от способността ръководството да вземе адекватни на пазарната система управленски маркетингови решения. Като краен резултат равнището на конкурентоспособност е пряко свързано с резултатите на фирмата.

А в заключение анализът потвърди и следната хипотеза:

Индустриалните предприятия в България могат да се разграничат по отделни групи (кълстери) според някои техни основни описателни и поведенчески характеристики. Това е предпоставка за диференциация на фирмите както по обобщената оценка на тяхната конкурентоспособност, така и по отделните елементи на формиране на тази обобщена оценка (респ. продуктова и фирмена конкурентоспособност).

Като продължение на студията, така направената групировка по кълстери може да се използва за извеждане на диференцирани фирмени политики, стратегии и действия, които – в тяхната съвкупност, да се отразяват върху равнището на конкурентоспособност както на продуктово, така и на фирмено и отраслово равнище.

Съобразно това, за в бъдеще е необходимо да се специфицират тези подходящи фирмени и национални политики, които биха позволили на фирмите, причислени към дадена група (кълстер), да използват най-подходящите за тях условия за постигане на значимо, трайно и устойчиво конкурентно предимство.

Използвана литература

- Ангелов, Ив., *Българската икономика на прага на 21-ви век*, Институт по икономика, Българска академия на науките, София, 1999.
- Ангелов, Ив., *Догонващият икономически растеж и конкурентоспособността на българската икономика*, Годишник на УНСС, 2007, стр.8-80.
- Багиев, Тарасевич и Анн, *Маркетинг*, Москва, 1999, стр.681.
- Велев, М., *Кълстърен подход за повишаване на конкурентоспособността*, Изд. "Софттрейд", 2007.
- Велев, М., *Оценка и анализ на фирмената конкурентоспособност*, изд. "Софттрейд", 2004.
- Иванова Н., *Формиране на политика за повишаване конкурентоспособността на българските предприятия*, Автореферат. Изд. ИИ на БАН, 2011.
- Илиев, Й. и колектив, *Влияние на кризата върху конкурентоспособността на експортно ориентирани индустриални фирми*, проект НИД 21.03 – 1/2010, УНСС, С., 2010.
- Илиев, Й. и колектив, *Конкурентоспособност на българските индустриални фирми*, проект НИД 21.03 – 5/2003, УИ "Стопанство", С., 2005.
- Ненов, Т., *Управление на конкурентоспособността и растежа*, изд. "Наука и икономика", Икономически университет – Варна, 2008.
- О'Шонеси, *Конкурентный маркетинг*, С. Петербург, 2002.
- Портер, М., *Конкуренция*, Москва, 2002, стр. 50.

-
- Рибов, М., *Конкурентни предимства в туризма*, Изд. "Тракия-М", 2011.
- Рибов, М., *Конкуренция и конкурентоспособност на туристическия продукт*, София, 1997.
- Стоянов, Д., *Конкуренция и стратегии*, УИ "Стопанство", София, 1995.
- Стоянов, Д., *Маркетинг в индустрията*, София, 2001.
- Стоянов, Д., *Стратегически маркетинг*, УИ "Стопанство", София, 1999.
- Щерев, Н., *Внедряване на конкурентен маркетинг в българските фирми*, Научна конференция "Проблеми на българската икономика в предприєдинителния период", София, 2006, стр.151-156.
- Щерев, Н., *Изследване на пазарната ориентация на индустриалните фирми*, Изд. "Авангард", 2011.
- Щерев, Н., *Маркетинговата конкурентоспособност – "нов" поглед върху маркетинговата теория*, Научна конференция "Българските предприятия: предизвикателства при присъединяването на страната към европейския съюз", София, 2004, стр.131-136.
- Щерев Н., *Управление чрез маркетинг*, изд. "Авангард", 2011, стр. 116.
- Howard, John and Jagdish Sheth, *A Theory of Buyer Behavior in Changing Marketing Systems – Consumer, Corporate and Government Interface*, 1967.
- Kollat, Blackwell & Robeson, *Strategic Marketing*, NY, 1972.
- Lele, M., *Creating Strategic Leverage*, NY, 1992.
- Levitt, T., *Marketing Success through Differentiation of Anything*, HBR, Jan-Feb, 1980.
- Levitte, T., *Industrial Purchasing Behavior: A Study in Communication Effects*, Boston, HBS, 1965.
- Nagle, T. & R. Holden, *The Strategy and Tactics of Pricing*, NJ, 1995.
- Paley, N., *The Manager's Guide to Competitive Marketing Strategies*, NY, 1989.
- Porter, P., *Competitive Strategy*, NY, 1980.
- Prahalad and Hamel, *The Core Competence of the Corporation*, HBR May-June, 1990.
- Prahalad, C., and G. Hamel, *The Core Competence of the Corporation*, HBR May-June, 1990.
- Rodger, L., *Marketing and Competitive Economy*, London, 1968.
- Stern, L., & A. El-Ansary, *Marketing Channels*, NJ, 1996.

**ИЗСЛЕДВАНЕ НА СЪВРЕМЕННАТА ФИРМЕНА И ПРОДУКТОВА
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТ В БЪЛГАРСКАТА ИНДУСТРИЯ****Резюме**

Безспорно въпросите за конкурентоспособността на икономиката и на отделните икономически субекти са въпроси с изключително голяма важност за развитието на страната. Поради това целите на управлението на конкурентоспособността са насочени към непрекъснато подобряване на показателите, оценяващи тази конкурентоспособност.

Независимо, че в световната теория и практика има разработени и се прилагат разнообразни методически схеми, критерии и показатели за оценка на конкурентоспособността, все още не може еднозначно да се отговори на въпроса: “Когато показателите на конкурентоспособността се подобряват – означава ли това и реално по-висока конкурентоспособност на икономиката и на нейните стопански единици?”.

В студията се търси отговор на този въпрос, като приоритетно проблемите се разглеждат на фирмено и на продуктово равнище. При това, чрез анализ на приложни данни, се търси обяснение защо едни фирми са по-конкурентоспособни от други и защо едно предприятие „губи” своите конкурентни предимства във времето.

RESEARCH ON DETERMINATION OF THE BULGARIAN INDUSTRIAL ENTERPRISES' COMPETITIVENESS**Abstract**

Certainly, the issues of the competitiveness of the economy and its individual economic entities are matters of very great importance for Bulgaria. Therefore, the management of competitiveness is focused on continuously improving indices that evaluating this competitiveness.

Although the global theory and practice have both developed and implemented a variety of methodological schemes, criteria and indicators for evaluating the competitiveness, there is still not unambiguously answer of the next question: When competitiveness indicators are improving – does that mean a real and increased competitiveness of the economy and its enterprises?

The study seeks to answer the question above. The firm and product level are set as priority issues at this research. Moreover, by analyzing of application data, the study seeks an explanation why some companies are more competitive than others and why a company "lost" its competitive advantage over time.

ИЗСЛЕДВАНЕ ЗА СТЕПЕНТА НА НОМИНАЛНА И РЕАЛНА КОНВЕРГЕНЦИЯ МЕЖДУ ДЪРЖАВИТЕ ОТ ЕВРОПЕЙСКИЯ ПАРИЧЕН СЪЮЗ В ПЕРИОДА 1999-2010 г.

Силвия Кирова¹

УВОД

Създаването на Европейския паричен съюз (ЕПС) и замяната на националните валути на единадесет европейски държави с единната европейска валута евро през 1999 г. се счита за една от най-значимите парични реформи през 20-ти век. В периода до 2010 г. към ЕПС се присъединяват още шест държави. За всички държави – членки на съюза, присъединяването към него представлява радикална промяна на макроикономическата среда. От една страна, държавите, участващи в паричния съюз, губят паричния си суверенитет и възможността да използват валутния курс и инструментите на паричната политика за приспособяване към шокове. От друга страна, обаче, участието в него е свързано с очакването за различни ползи като макроикономическа стабилност, ускоряване на икономическия растеж, увеличаване на търговията и инвестициите, по-добър достъп до финансови ресурси и други.

Изминалите повече от десет години от създаването на ЕПС дават възможност да се оцени доколко очакванията, свързани с паричния съюз, са се реализирали и дали общата валута е довела до по-голямо сближаване между държавите.

Въпреки наличието на безспорни успехи, свързани с ЕПС и въвеждането на еврото, сред които увеличаването на търговията и преките чуждестранни инвестиции, намаляването на инфлацията и дългосрочните лихвени проценти, увеличаването на заетостта (до 2008 г.) и др., очакванията за макроикономическа стабилност, ускоряване на икономическия растеж и ръст на производителността на труда не се реализираха. По данни на Европейската комисия² средният темп на растеж в Еврозоната в периода 1999-2008 г. е 2 % – същият, както през предишното десетилетие. Същевременно, близо наполовина намалява и темпът на нарастване на производителността на труда – от 1,6 % в периода 1990-1998 г. до 0,8 % в периода след въвеждането на еврото до 2008 г.

Кризата на държавните дългове в Еврозоната пък е показателна за невъзможността паричният съюз да гарантира установяването на макроикономическа стабилност. На практика очакванията на критиците на маастрихтската стратегия за изграждане на ЕПС, че при липса на възможност за използване на инструментите

¹ Силвия Кирова е доктор по икономика, асистент в катедра “Международни икономически отношения и бизнес”; e-mail: silviakirova@yahoo.com

² European Commission, 2008, “EMU@10: Successes and Challenges After 10 Years of Economic and Monetary Union”, *European Economy* 2/2008, DG Economic and Financial Affairs.

на паричната политика за приспособяване, тежестта ще бъде прехвърлена върху фискалната политика се реализираха и то във възможно най-лошия сценарий.

В процеса на изграждане на ЕПС и особено в процеса на разширяването му особена важност придобива въпросът за степента на номинална и реална конвергенция на икономиките на участващите страни. *Номиналната конвергенция* е процесът на сближаване между държавите по определен набор от номинални икономически показатели като инфлация, лихвени проценти и др. От друга страна *реалната конвергенция* се изразява в синхронизация на бизнес циклите, сближаване и хомогенизиране на икономиките по отношение на реални икономически показатели като доходи и производителност, сближаване на икономиките в структурно отношение и др.

Значимостта на номиналната и реалната конвергенция за държавите в паричен съюз произтича от необходимостта икономиките им да отговарят симетрично на импулсите на общата парична политика, за да може тя да има желаните ефекти. Колкото по-близки са помежду си в номинално и реално изражение участващите държави, толкова по-малка е вероятността от възникване на асиметрични шокове и необходимостта от използването на стабилизационни мерки на национално ниво. Следователно, високата степен на номинална и реална конвергенция е предпоставка за реализирането в пълен мащаб на ползите и минимизирането на разходите, свързани с участието в ЕПС. Самият ЕПС и приемането на общата валута стимулират процеси, които водят до по-голямо сближаване *ex post*, отколкото *ex ante*, преди влизането в него. Съгласно хипотезата за „ендогенността на оптималната парична зона“, чието начало поставят *Frankel* и *Rose*¹, общите пари стимулират задълбочаване на търговската и финансова интеграция между участващите в паричния съюз държави, което води до повишаване на синхронизацията на техните бизнес цикли – един от измерителите за степента на реална конвергенция.

Настоящата студия има за цел да представи каква е степента на номинална и реална конвергенция между седемнадесетте държави – членки на Еврозоната, и как тя се е променила в периода 1999 - 2010 г. Изследването за номинална конвергенция в представената студия е направено на база на критериите за номинална конвергенция, залегнали в Договора от Маастрихт. Изследването за реална конвергенция е по отношение на доходите и производителността на труда. Търси се отговор на въпроса дали дванадесет години след създаването на ЕПС държавите членки са по-близки помежду си по отношение на определен набор от номинални и реални икономически показатели, т.е. дали хипотезата за „ендогенността на оптималната парична зона“ е валидна за ЕПС.

Студията има следната структура: в първата част се представят теоретичните основи на изследването и е направен кратък преглед на съществуващата литература за степента на реална и номинална конвергенция между държавите от Еврозоната; във втора част е изложена методологичната рамка на изследването; третата и четвъртата част представят резултатите от проведеното емпирично изследване; петата

¹ Frankel, J. and A. Rose, 1996, “The Endogeneity of the Optimum Currency Area Criteria”, NBER Discussion paper No. 5700.

част е посветена на промените в областта на икономическото управление и координация в ЕПС, провокирани от кризата на държавните дългове в Еврозоната; студията завършва със заключение.

Първа част

ТЕОРЕТИЧНИ ОСНОВИ НА ИЗСЛЕДВАНЕТО И ПРЕГЛЕД НА СЪЩЕСТВУВАЩИТЕ ИЗСЛЕДВАНИЯ ЗА СТЕПЕНТА НА НОМИНАЛНАТА И РЕАЛНАТА КОНВЕРГЕНЦИЯ МЕЖДУ ДЪРЖАВИТЕ ОТ ЕВРОЗОНАТА

Теоретични основи на изследването

Като своеобразна изходна точка при анализа на проблемите, свързани с паричната интеграция, се приема теорията за оптималната парична зона (ОПЗ). В своя класически вариант теорията извежда критерии (наричани още свойства, предварителни условия), на които страните, желаещи да се присъединят към паричен съюз, трябва да отговарят, за да могат да се откажат от паричната си политика и от валутния курс като стабилизационен механизъм. Тоест на какви условия трябва да отговарят страните, за да извлекат от паричния съюз максимални ползи при минимални разходи.

Смята се, че начало на теорията за оптималната парична зона е поставено през 60-те години на 20-ти век със студиите на *Mundell*¹, *McKinnon*² и *Kenen*³. В края на 50-те и началото на 60-те години проблемите на приспособяване при неравновесия в платежния баланс в условията на фиксирани валутни курсове поставят остро въпроса за ефективността на Бретън-Уудската валутна система и се засилва дебатът за ползите от плаващ валутен курс. В резултат от този дебат са очертани критериите за оптималност на паричната зона. Те са следните: гъвкавост на цените и работните заплати, мобилност на факторите за производство, отвореност на икономиката, диверсификация на производството, синхронизация на бизнес циклите, сходство в темповете на инфлация, фискална и финансова интеграция, политическа интеграция и др.

Едно от по-съвременните направления и своеобразно надграждане на теорията е теорията за ендегенността на оптималната парична зона. Според тази теория, критериите, въз основа на които се преценява пригодността на дадена страна за присъединяване към паричен съюз – като интензитет на търговските връзки и синхронизация на бизнес циклите с другите потенциални членове на съюза, са ендегенни, тоест самият паричен съюз стимулира търговията и повишаването на синхронността в бизнес циклите. Така страните се приближават в по-голяма степен към изпълнението на критериите за ОПЗ след самото присъединяването към паричния съюз.

¹ Mundell, R., 1961, "A Theory of Optimum Currency Areas", *The American Economic Review*, 1961, Vol. 51, No.4, pp. 657-665).

² McKinnon, R., 1963, "Optimum Currency Areas", *American Economic Review*, 53, Sept., 717-724).

³ Kenen, P., 1969, "The Theory of Optimum Currency Areas: An Eclectic View", in R. Mundell and A. Swoboda, eds., *Monetary Problems in the International Economy*, University of Chicago Press.

Въпреки значимостта на теорията за оптималната парична зона и критериите, които тя извежда, при изграждането на ЕПС тези критерии не са поставени като предварително условие за допускане на държавите до паричния съюз. Съществуват редица емпиричните изследвания от края на 90-те години на миналия век, които показват, че към онзи момент единадесетте държави, формиращи ЕПС, не са оптимална парична зона, според критериите. Стратегията за изграждане на ЕПС залага на други критерии, известни като критерии за номинална конвергенция.

Номиналната конвергенция е процесът на сближаване между държавите по определен набор от номинални икономически показатели. За ЕПС, постигането на номинална конвергенция между държавите се преценява на базата на изпълнението на критериите, регламентирани за първи път в Договора от Маастрихт¹: критерий за стабилност на цените, критерий за бюджетния дефицит, критерий за държавния дълг, критерий за динамиката на валутните курсове и критерий за дългосрочните лихвени проценти. Процесът на покриване на критериите за членство е свързан с предприемането на редица мерки и политики, водещи до сближаването на държавите по отношение на изброените критерии. Допускането в паричния съюз само след покриването на критериите гарантира, че в него влизат страни, постигнали сходство в икономическото си представяне и придържащи се към разумна макроикономическа политика. Осигуряването на трайност на номиналното сближаване и след създаването на ЕПС следва да се гарантира от общата парична политика и наличието на механизъм за координиране на фискалните политики на държавите членки.

Установяването на критерии, чието изпълнение е условие за допускане на страните в паричния съюз, е една от основните отличителни черти на стратегията за изграждане на ЕПС. Някои учени (като *Bean*²) смятат, че включването на критериите за номинална конвергенция в Маастрихтския договор е обосновано изцяло от икономически причини, а именно да не се допусне дестабилизация на бъдещия паричен съюз от преждевременното допускане в него на страни, чиито икономически показатели не са съвместими с неотменимо фиксирания валутни курсове, както и да се гарантира, че бъдещият паричен съюз ще бъде подчинен на целта да се поддържа ниска инфлация. Други пък смятат, че тези критерии са по-скоро политически инструмент, отколкото икономически мотивирани цели, към които страните трябва да се стремят. Тяхното включване цели да се контролира и ограничи достъпа до паричния съюз (*De Grauwe*)³.

¹ Маастрихтският договор (Договор за Европейския Съюз) е подписан от държавните ръководители на страните от ЕС през декември 1991 г. и влиза в сила от 1 ноември 1993 г. Този договор е от изключителна важност за процеса на парична интеграция в Европа, защото в него е очертана стратегията за изграждане на икономически паричен съюз в Европа.

² Bean, Ch., 1992, "Economic and Monetary Union in Europe", *The Journal of Economic Perspectives*, Vol. 6, Issue 4, pp. 31-52.

³ De Grauwe, P. (2009), "The Politics of the Maastricht Convergence Criteria", www.voxeu.org. Според автора тези критерии са пренебрегнати през 1998 г., за да стане възможно създаването на ЕПС, а в днешно време те се прилагат стриктно, за да се забави разширяването на паричния съюз.

Стратегията за изграждане на паричен съюз в Европа, предвиждаща предварителното покриване на определени критерии, се счита за компромис между две противостоящи си виждания за това как да бъде постигната паричната интеграция в Европа: концепциите на „монетаристи“ и „икономисти“.

„Монетаристите“ (концепция, близка на страни като Франция, Белгия и Люксембург, както и на Европейската комисия и академичните среди) виждат в паричната интеграция мощен стимул за икономическото и политическо сближаване между страните. Според тях конвергентните критерии само създават проблеми, без да носят ползи и тяхното предварително изпълнение е излишно. За разлика от тях „икономистите“ (концепция, чиито основен вдъхновител е Германия, подкрепяна от Холандия) смятат, че преди да бъде създаден паричния съюз е необходимо постигането на икономическо сближаване и по-тясна координация на икономическите политики. Установяването на маастрихтските критерии на практика представлява компромис в полза на виждането на „икономистите“, но също така е и резултат на един дълъг процес на сближаване на предпочитанията на отделните страни към сходни цели на икономическата политика в полза на ценовата стабилност, характерен за края на 80-те и началото на 90-те години на 20-ти век.

От друга страна, *реалната конвергенция* е процесът на сближаване и хомогенизиране на икономиките по отношение на реални икономически променливи. В теорията не е установена общоприета дефиниция за реална конвергенция. Съществуват различни подходи към проблема, които взаимно се допълват. Първият и най-често използван подход към реалната конвергенция е свързан с измерване на икономическото сближаване между група държави по отношение на реалните икономически показатели като брутен вътрешен продукт (БВП) на човек от населението, производителност на труда, заетост и др. Вторият подход предполага да се изследва степента на синхронизация на бизнес циклите между страните. Третият подход е свързан с разбирането за икономическото сближаване като процес на хомогенизиране на икономическите структури (структурна конвергенция). Допълнителни аспекти на реалната конвергенция са степента на търговска интеграция, степента на финансова интеграция и степента на развитие и гъвкавост на трудовите пазари.

Концепцията за реалната конвергенция не е „генетично“ свързана с паричните съюзи, а е заимствана от теорията за растежа. В своята същност тя представлява естествен феномен, при който по-бедните икономики растат по-бързо от по-богатите, благодарение на което ги „догонват“ в икономическото развитие. Според *хипотезата за абсолютната конвергенция*, по-бедните икономики, с по-нисък доход на човек от населението, винаги растат по-бързо, отколкото по-богатите икономики, с по-висок доход. Това се случва поради намаляващите пределни приходи от капитала и по-малкия обем акумулиран капитал в по-бедните страни. Според тази хипотеза, страните се различават само по съотношението капитал/труд в икономиката и изходното ниво на БВП на човек от населението, но имат еднакви дъл-

госрочни стабилни равновесни нива¹. Колкото по-далече е една икономика от равновесното ниво, толкова по-бързо расте.

За разлика от тази хипотеза, *хипотезата за условна конвергенция* допуска съществуването на разлики във фундаменталните икономически условия в страните, от които произтичат и разлики в техните дългосрочни стабилни равновесни нива. Страните се различават помежду си по норма на спестявания, норма на амортизации, темп на растеж на населението, правителствени политики и др., поради което всяка страна има различно дългосрочно равновесно ниво. Затова и сближаването се определя като условно, защото то не е автоматично, а зависи от посочените фактори. Колкото изходното ниво на БВП на човек от населението в една страна е по-далече от дългосрочното равновесно ниво на съответната страна, толкова по-бързо ще расте икономиката ѝ. При тази хипотеза обаче, дори и при първоначално ниско ниво на БВП на човек от населението, е възможно страната да регистрира слаби темпове на растеж, ако нейното дългосрочно равновесие също е ниско.

Тези две концепции за реалната конвергенция помагат да се обяснят процесите на сближаване между държавите от Евроната и по-конкретно защо някои държави с ниски изходни нива на БВП на човек от населението успяват да постигнат прогрес в това отношение, а други не.

От теорията за растежа са заимствани и *методите за измерване на степента на номинална и реална конвергенция*. Съществуват два основни метода за измерване на конвергенцията: сигма- и бета-конвергенция, като емпиричните изследвания, занимаващи се с измерване на конвергенцията, използват един от тези два метода.

Сигма-конвергенцията показва степента на близост, която съществува между определени страни. Тя се измерва чрез изследване на промяната във времето на стандартното отклонение (стандартното отклонение се обозначава с гръцката буква сигма (σ), от където произлиза и наименованието на този метод) на дадена променлива. Поради това, че за целите на настоящото изследване е използван този метод, той е представен по-детайлно в методологичната рамка на изследването.

Бета-конвергенцията показва скоростта, с която по определен показател страните се приближават една към друга или към дадена референтна стойност. Що се отнася до икономическия растеж тя се изразява в отрицателната връзка между изходното ниво на БВП на човек от населението и средния годишен темп на растеж на БВП на човек от населението. За измерването на бета-конвергенцията се използва регресионен анализ. *Абсолютна (безусловна) бета-конвергенция* е налице, когато по-бедните страни растат по-бързо от по-богатите. Тя се измерва, като изучаваната променлива (БВП на човек от населението) се регресира спрямо нейните предходни нива. Методът на *условната бета-конвергенция* позволява в регресията да се включат различни показатели, характеризиращи икономиките, за да се отчете и

¹ Дългосрочното стабилно равновесно ниво е такова състояние на икономиката, в което променливите (БВП на човек от населението, капитал на човек от населението, потребление на човек от населението) растат с постоянен темп (в неокласическия модел с нулев темп). Поради това промените на БВП, капитал и потребление се определят само от темпа на растеж на населението. Това равновесно състояние е там, където брутните инвестиции са равни на амортизациите.

тяхното влияние. При такъв анализ, обикновено, като независими променливи в регресията се включват показатели като: равнище на инфлацията, бюджетен дефицит, държавен дълг, лихвени проценти (показателни за макроикономическата политика, следвана от съответната държава), преки чуждестранни инвестиции, показатели за степен на развитие на финансовия пазар, качеството на човешките ресурси, качество на институциите и др. Включването на такива показатели в регресионния анализ позволява да се установи каква е тяхната роля за икономическия растеж и сближаването.

Двата метода за измерване на конвергенцията не са взаимно заменими, а допълващи се един друг поради различната информация, която дават. Съществено е да се знае, че наличието на бета-конвергенция е предпоставка за сигма-конвергенция, докато обратното не е валидно. Но бета-конвергенцията не е достатъчно условие за сигма-конвергенция. Това означава, че дори по-бедните икономики да растат по-бързо от по-богатите, това не винаги ще е достатъчно за намаляване на различията между тях.

Между двата процеса (на номинална и реална конвергенция) има сложни връзки и взаимодействия. Стремешът към покриване на критериите за номинална конвергенция има сериозно влияние върху факторите, от които растежът зависи, а оттам и върху самия растеж и реалната конвергенция. По тази причина съществуват множество критики към маастрихтската стратегия поради това, че са поставени няколко критерия за номинална конвергенция, които, ако бъдат едновременно спазени, ограничават поведението на реалните икономически параметри.

От друга страна, сближаването по отношение на реалните икономически показатели влияе върху възможностите за постигане на номинална конвергенция. Някои автори дори говорят за наличието на „дилема“ или „конфликт“ между номиналната и реалната конвергенция, особено валидни за догонващите икономики. Един от специфичните проблеми на страните, които тръгват от ниски изходни позиции на реалните икономически показатели, е, че процесът на догонване е свързан с повишаване на производителността в сектора, произвеждащ търгуеми стоки¹, което обаче рефлектира върху реалния валутен курс и се изразява в по-високи нива на инфлацията. *De Grauwe u Schnabl*² наричат несъвместимостта между реалната и номиналната конвергенция „дилема на конвергенцията“. Според авторите, държавите от Централна и Източна Европа, които са членове на Европейския съюз и им предстои пълноправно членство в ЕПС, са поставени в ситуация да избират между две опции: бързо покриване на критериите за номинална конвергенция и присъединяване към Еврозоната с цената на нисък растеж, или ориентация към постигане на по-висока реална конвергенция, за сметка на отклонение от критериите за номинална конвергенция и отложено членство в Еврозоната.

¹ Проявява се т.нар. ефект Balassa-Samuelson.

² De Grauwe, P. and G. Schnabl, 2004, "Nominal Versus Real Convergence with respect to EMU Accession: How to Cope with the Balassa-Samuelson Dilemma?", European University Institute Working Paper RSCAS No. 2004/20.

Съществуващи изследвания за степента на номиналната и реалната конвергенция между държавите от ЕПС

В изследване от 2002 г. *Hein u Truger*¹ разглеждат процесите на конвергенция между 12-те държави – членки на Еврозоната, в периода 1981- 2001 г. Авторите доказват, че процесът на номинална конвергенция в периода 1991-2001 г. е бил съпроводен от процес на задълбочаване на разликите по отношение на реалните показатели на страните от Европейския паричен съюз (БВП на човек от населението и производителност на труда). С емпирично изследване авторите доказват, че миксът от фискална и парична политика в Еврозоната е крайно рестриктивен и той предопределя слабия икономически растеж, високата безработица и незадоволителната реална конвергенция през 90-те години на 20-ти век. Институционалната рамка и макроикономическите политики от старта на ЕПС запазват този рестриктивен микс и, според авторите, няма да допринесат за реално сближаване между страните. За да се подобрят перспективите за растежа и конвергенцията в съюза, според тях са необходими институционални реформи.

В по-актуално изследване на *Marelli u Signorelli*² се разглежда степента на номинална и реална конвергенция между 27-те държави – членки на Европейския съюз, в периодите 1990-2007 и 2000-2007 г. В изследването е отделено внимание и на степента на номинална и реална конвергенция между 12-те държави – членки на Еврозоната (11 държави от „първата вълна” плюс Гърция). Авторите установяват наличие на забележителна сигма-конвергенция по отношение на темповете на инфлация за държавите от Европейския съюз, която е по-слабо изразена за Еврозоната. По отношение на дългосрочните лихвени проценти е налице значително намаляване на различията между държавите от Еврозоната, по-добре изразено през 90-те години на 20-ти век. Що се отнася до фискалните показатели, налице е раздалечаване между държавите от Европейския съюз, включително и за Еврозоната. Сигма-конвергенцията по отношение на реалните икономически показатели е установена на база на показателите за: БВП на човек от населението, производителност на труда, темп на безработица, заетост и специализация на производството. По отношение на показателя БВП на човек от населението авторите установяват слабо раздалечаване между държавите от Еврозоната, особено в периода 1996-2000 г. и в края на разглеждания от тях период. Що се отнася до другите показатели, наблюдава се наличието на слаби, но трайни различия в производителността и индустриалната специализация, както и значителна сигма-конвергенция на темповете на безработица и заетостта.

Marelli u Signorelli дават интересен поглед към глобалната икономическа и финансова криза и нейното отражение върху конвергенцията. Изследванията показват, че кризата и последвалата глобална рецесия са довели до увеличаване на различия-

¹ Hein, E. and A. Truger, 2002, “European Monetary Union: Nominal Convergence, Real Divergence and Slow Growth?”, WSI Discussion paper No. 107;

² Marelli, E., and M. Signorelli, 2010, “Institutional, Nominal and Real Convergence in Europe”, *Banks and Bank Systems*, Volume 5, Issue 2, 2010

та между държавите от Еврозоната по отношение на фискалните показатели, дългосрочните лихвени проценти и темповете на безработица.

Втора част

МЕТОДОЛОГИЧНА РАМКА НА ИЗСЛЕДВАНЕТО

Настоящата студия има за цел да изучи степента на номинална и реална конвергенция между държавите от Европейския паричен съюз и как тя се е променила в периода 1999-2010 г. Идеята е да се провери доколко хипотезата за ендегенността на оптималната парична зона е валидна за ЕПС и дали общата валута и общата институционална рамка са довели до по-голямо сближаване между държавите в края на периода, отколкото в началото.

Началото на разглеждания период съвпада с началото на третия етап на ЕПС и приемането на еврото. Това е и край на периода на квалификация за членство в ЕПС, в който държавите от Европейския съюз на практика постигат голяма степен на номинално сближаване помежду си, благодарение на усилията да влязат в паричния съюз от момента на неговото създаване. Краят на периода е белязан от сериозна криза на държавните дългове в Еврозоната, чиито последици се наслагват върху последиците от глобалната икономическа и финансова криза и това неминуемо има своето отражение върху степента на номинална и реална конвергенция между държавите.

Изследването обхваща седемнадесетте държави – членки на ЕПС, към 2011 г.: Австрия, Белгия, Германия, Гърция, Естония, Италия, Испания, Ирландия, Кипър, Люксембург, Малта, Португалия, Словакия, Словения, Финландия, Франция и Холандия (представянето им в графиките е по азбучен ред). Единадесет от тези държави участват в ЕПС още от неговото създаване през 1999 г. (Австрия, Белгия, Германия, Италия, Испания, Ирландия, Люксембург, Португалия, Финландия, Франция и Холандия). Тези държави често биват определяни като държави от „първата вълна”. Впоследствие към ЕПС се присъединяват Гърция (2001), Словения (2007), Кипър и Малта (2008), Словакия (2009) и Естония (2011). Разширяването на ЕПС неминуемо се отразява на степента на номинална и реална конвергенция между държавите, защото по-късно присъединилите се държави показват значителни различия по отношение на номиналните и реални показатели в сравнение с държавите от „първата вълна”. За да елиминирам влиянието на разширяването на ЕПС върху резултатите, изследвам степента на номинална и реална конвергенция на база на показателите за всички 17 държави – членки на Еврозоната, за целия период, а не на база на показателите за Еврозоната с променлив състав, в зависимост от това кои държави участват в паричния съюз в съответната година, например от 1999-2001 г. (11 държави), от 2001-2007 г. (12 държави) и т.н. Всички резултати от изследването се отнасят до Еврозоната, обхващаща 17-те изучавани държави (Еврозона на 17). Когато в текста се споменава Еврозона, се има предвид Еврозоната с про-

менлив състав. Елиминирайки ефектите от разширяването, можем да видим какви са ефектите на ЕПС и еврото върху степента на номинална и реална конвергенция като: общата парична политика и координираната фискална политика, повишаването на търговската и пазарната интеграция, стимулирането на конкуренцията и др. Този подход също така позволява да се види какво влияние върху степента на сближаване имат структурните реформи и политики в по-късно присъединилите се държави, в процеса на тяхната подготовка за присъединяване към ЕПС. Не на последно място, това изследване позволява да се види какво е отражението на глобалната икономическа криза и кризата на държавните дългове в Евророната върху степента на номинално и реално сближаване между 17-те изучавани държави.

В настоящото изследване степента на номинална конвергенция се изследва по отношение на критериите за номинална конвергенция (без критерия за стабилност на валутния курс), залегнали в Маастрихтския договор като предварително условие за участие в ЕПС. Допускането на страните в паричния съюз само след като са покрили критериите гарантира, че в съюза влизат страни, постигнали сходство в икономическото си представяне и придържащи се към разумна макроикономическа политика.

За целите на изследването са използвани годишни данни за 17-те изучавани държави за периода 1999-2010 г. (12 години), за следните четири показателя:

- годишен темп на инфлация (%), на база на хармонизирания индекс на потребителските цени (ХИПЦ);
- бюджетен дефицит/излишък (процент от БВП);
- държавен дълг (процент от БВП);
- дългосрочни лихвени проценти (средногодишни лихвени проценти по дългосрочните ценни книжа, които се използват като референтни за установяване на степента на номинална конвергенция в съответствие с маастрихтските критерии). Поради това, че Естония има много малък държавен дълг, на пазара няма подходящи дългосрочни държавни ценни книжа, които да бъдат използвани като референтни за изчисляването на дългосрочните лихвени проценти. По тази причина Естония е изключена от изследването на конвергенцията по отношение на дългосрочните лихвени проценти.

Реалната конвергенция се изучава на базата на първия подход, представен в теоретичната част на изследването, при който степента на реална конвергенция се преценява според сближаването по отношение на два показателя: БВП на човек от населението и производителност на труда. За целта се използват годишни данни за същия период и същите държави по два показателя:

- БВП на човек от населението (EUR на човек от населението). С цел опростяване на изчисленията, данните са преобразувани и са взети десетичните логаритми на съответните стойности;
- производителност на труда (БВП на изработен час на базата на цени от 2010 г. в USD);

Всички използвани за изследването данни, с изключение на тези за производителност на труда, са от базата данни на Евростат¹. Данните за производителността на труда са взети от базата данни на Центъра за насърчаване на растежа в Грьонинген².

За измерване на степента на номинална и реална конвергенция между държавите от ЕПС използвам метода на сигма-конвергенция, който е един от двата познати метода за изучаване на конвергенцията. Сигма-конвергенцията показва степента на сближаване, която съществува към даден момент между определени страни. Тя се измерва чрез изследване на промяната във времето на стандартното отклонение на дадена променлива. Колкото по-големи са различията между изучаваните единици по дадения показател, толкова по-голямо е стандартното отклонение. Обратно, колкото по-хомогенни са те, толкова по-малко е стандартното отклонение. Конвергенция е налице, когато стандартното отклонение намалява с времето и се доближава до нула.

Стандартното отклонение е най-често използваният и считан за най-прецизен измерител на статистическо разсейване, а именно на различието между единиците от една статистическа съвкупност по даден признак. То представлява корен квадратен на дисперсията (σ^2), която е друг измерител за статистическо разсейване и изразява сумата от квадратите на разликите между всяка единица от съвкупността и средната аритметична величина за статистическия ред. Средното стандартно (квадратично) отклонение се изчислява по формулата:

$$\sigma = \frac{\sqrt{\sum (x_i - \bar{x})^2}}{n-1},$$

където:

$i = 1 - n$, а n е броят на единиците в изучаваната съвкупност;

Получените по тази формула резултати за стандартно отклонение се изразяват в същата мерна единица, в която е изучаваният признак.

Предимството на този метод е, че е сравнително лесен за приложение, може да се използва спрямо различни показатели, а резултатите от него са лесни за тълкуване. Що се отнася до приложението му за изучаване на степента на конвергенция, той може да се използва за изучаване на номиналната и реалната конвергенция.

Въз основа на данните за изброените шест показателя е изчислено стандартното отклонение за всяка отделна година от периода. На база на получените резултати са построени графики, показващи промяната на стандартното отклонение в рамките на изучавания период, които помагат за интерпретацията на резултатите.

Представянето на резултатите от изследването за сигма-конвергенцията се предшества от анализ на представянето на отделните държави – членки на Еврозоната, по отношение на разглежданите показатели, в съпоставка с другите държави членки и спрямо средното за Еврозоната ниво. По отношение на инфлацията и дъл-

¹ Базата статистически данни на Евростат е достъпна на следния интернет адрес: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/themes>

² Базата данни на Центъра за насърчаване на растежа в Грьонинген е достъпна на следния интернет адрес: <http://www.ggdc.net/>

госрочните лихвени проценти е показана динамиката на средните за Еврозоната равнища в рамките на периода. За целите на този анализ са използвани динамични статистически редове, съдържащи данните за изучаваните икономически променливи. Навсякъде са търсени причините, които определят тази динамиката. Направен е опит да се оцени въздействието на глобалната икономическа криза и кризата на държавните дългове в Еврозоната върху степента на номинално и реално сближаване.

Трета част

НОМИНАЛНА КОНВЕРГЕНЦИЯ МЕЖДУ ДЪРЖАВИТЕ ОТ ЕВРОПЕЙСКИЯ ПАРИЧЕН СЪЮЗ В ПЕРИОДА 1999-2010 Г.

Динамика на инфлацията и конвергенция на инфлационните равнища в ЕПС в периода 1999-2010 г.

В рамките на ЕПС паричната политика е обща за всички държави членки и се провежда от независимата Европейска централна банка (ЕЦБ), чиято основна цел е поддържането на ценова стабилност. Държавите, участващи в ЕПС, губят паричната си автономия и възможността да използват паричната политика като стабилизационен инструмент. Следователно динамиката на инфлационните равнища на страните от ЕПС след 1999 г. е показателна за ефективността на провежданата от ЕЦБ парична политика и за адекватността на институционалната рамка като цяло.

Още в периода преди създаването на ЕПС, благодарение на процеса на квалификация за участие, в страните от Европейския съюз е установена среда на ниска инфлация. Съгласно чл. 140, параграф 1, първо тире от Договора за функциониране на Европейския съюз, за да участва в паричния съюз една държава, в период от една година преди проверката за изпълнение на критериите трябва да има инфлация, която да не надвишава с 1,5 процентни пункта средната инфлация в трите страни с най-добро представяне по отношение на инфлацията. Критерият за ценова стабилност цели да гарантира, че в паричния съюз влизат само страни, които могат да контролират инфлацията и да я поддържат на ниско равнище. Стремещът към постигането на ниска инфлация е свързан с необходимостта от осигуряване на условия за икономически растеж, а, както е известно, високата инфлация и свързаните с нея големи ценови колебания се отразяват негативно на перспективите за растеж.

След период на големи колебания на цените и епизоди на висока инфлация през 70-те, 80-те и началото на 90-те години на 20-ти век, страните от ЕПС успяват да постигнат значително снижаване на средния темп на инфлация в края на 20-ти и началото на 21-ви век. Основен принос за значителното намаляване на инфлацията още в края на 90-те години имат усилията на страните за покриване на критерия за ценова стабилност. Така в периода 1990-1999 г. средната инфлация в страните от Еврозоната намалява до 2,8 % при 7,5 % през предишното десетилетие. След началото на третия етап на ЕПС, от 1999 до 2008 г., средният темп на инфлация намаля-

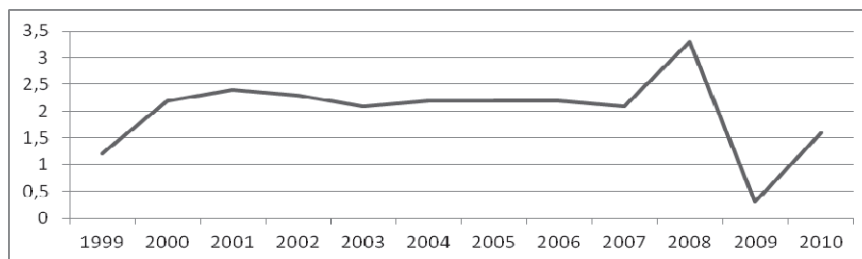
ва до 2 %. Процесът е съпътстван с намаляване на колебанията на инфлацията, което е видно от данните за стандартното отклонение.

Таблица 1. Среден темп на инфлацията и стандартно отклонение на инфлацията в Еврозоната

	Среден темп на инфлация (%)	Стандартно отклонение на инфлацията (%)
1960-1969 г.	3,7	0,9
1970-1979 г.	9,3	2,8
1980-1989 г.	7,5	3,8
1990-1999 г.	2,8	1,2
1999-2008 г.	2,0	0,3

Източник: “EMU@10: Successes and Challenges After 10 years of Economic and Monetary Union”, European Economy 2/2008, DG Economic and Financial Affairs. European Commission, p. 28;

Динамиката на инфлацията в Еврозона 17 по години може да бъде проследена на долната графика. Средната инфлация, измерена чрез хармонизирания индекс на потребителските цени за периода 1999-2010 г., е 2%. Тя съвпада точно с количественото определение на ЕЦБ за ценова стабилност (близо до, но под 2%). Най-висока е била тя през 2008 г., а най-ниска-през 2009 г.



Графика 1. Динамика на инфлацията в Еврозона 17 за периода 1999-2010 г.

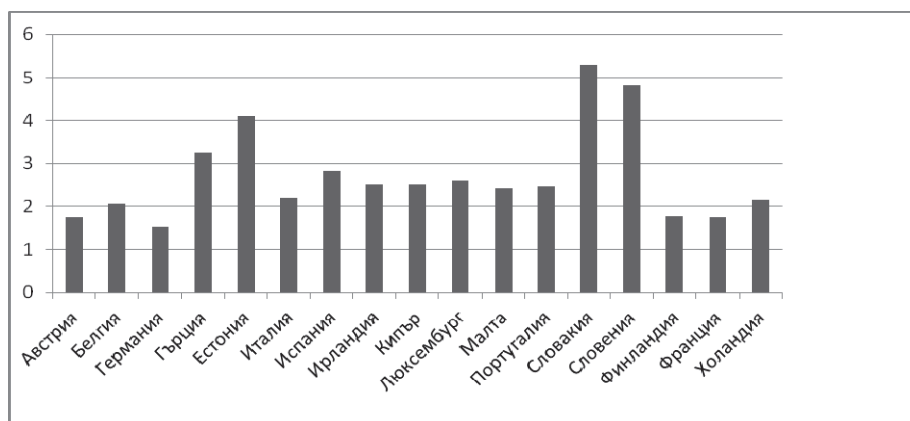
Източник: Евростат.

Ако намаляването на инфлацията, постигнато още в края на 90-те години на 20-ти век, е резултат на усилията на страните да участват в ЕПС още от неговото създаване, то нейното поддържане на сравнително ниски нива в периода след 1999 г. се дължи на ефективността на провежданата от ЕЦБ парична политика и на доверието, с което общата централна банка се ползва сред пазарните участници. Принос за намаляването на инфлационното равнище има благоприятното развитие на инфлацията в трети страни, посредством намаляването на цените на вносните стоки.

Ниската средна инфлация в Еврозона 17 в периода е постигната на фона на редица вътрешни и външни шокове, като: високи цени на горивата и суровините,

обезценяване на еврото в първите години след въвеждането му, повишение на непреките данъци и администрираните цени в някои държави членки, последиците от кризите в Азия и Русия, спукването на „дот-ком” балона, войната в Ирак, терористичните атаки от 11 септември 2001 г., глобалната финансова и икономическа криза и др. В отговор на тези предизвикателства ЕЦБ променя основния лихвен процент (лихвеният процент по т. нар. основни операции по рефинансиране), като от май 2009 г. до април 2011 г. той е на най-ниското си равнище от създаването на ЕПС (1%), а от октомври 2000 г. до май 2001 г. е на най-високото равнище за периода (4,75%).

В графика № 2 са представени средните темпове на инфлация за периода 1999-2010 г. на всяка една от държавите от Еврозона 17. Германия е държавата с най-ниска средна инфлация (1,53%), а Словакия – с най-висока (5,31%). Освен Германия, още Австрия, Финландия и Франция регистрират средна инфлация под 2%. Белгия, Италия и Холандия имат средна инфлация за периода, надвишаваща, но близо до 2%. В групата на държавите с инфлация над средната попадат Гърция, Естония, Ирландия, Испания, Кипър, Люксембург, Малта, Португалия, Словакия и Словения, като най-съществен е диференциалът при Гърция, Естония, Словакия и Словения. Поддържането на инфлационен диференциал се дължи най-вече на процеса на догонване, през който преминават тези държави и който е съпроводен с по-високи темпове на инфлация.

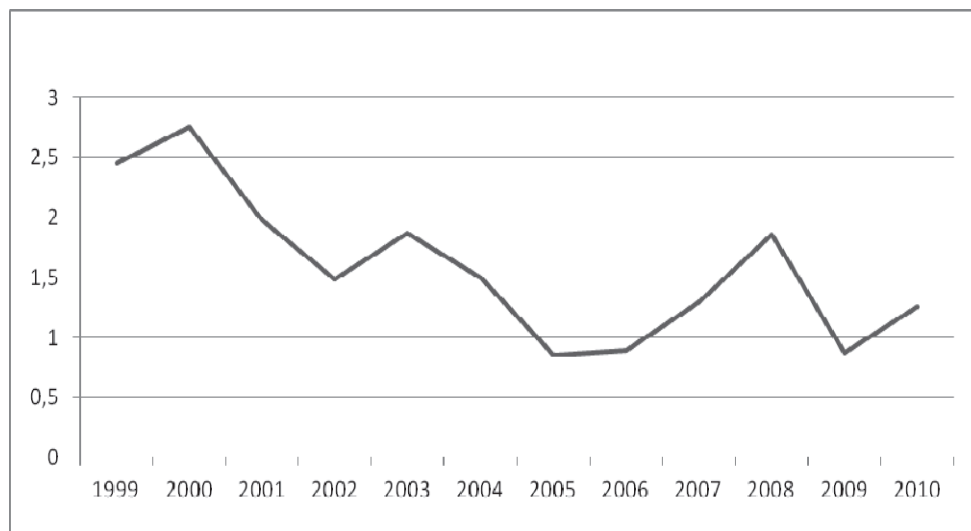


Графика 2. Средна инфлация в държавите от Еврозона 17 в периода 1999-2010 г.

Източник: Евростат и собствени изчисления.

Стандартното отклонение на инфлацията за Еврозона 17 показва също ясна тенденция към намаляване на различията между 17-те изучавани държави. Въпреки известните колебания, в края на периода стандартното отклонение е по-ниско, отколкото в началото на периода. Това се дължи на общата парична политика и на усилията на по-късно присъединилите се към ЕПС държави да покрият инфлационния критерий. Ориентацията на държави като Естония, Словакия и Словения към

политика на ниска инфлация съвсем естествено води до намаляване на различията между държавите от Еврозона¹⁷ по отношение на инфлацията.



Графика 3. Стандартно отклонение на инфлацията в държавите от Еврозона 17 в периода 1999-2010 г.

Източник: собствени изчисления.

Динамика на фискалните показатели и фискална конвергенция

За разлика от паричната политика, която се провежда на ниво паричен съюз от независима централна банка и е обща за всички държави членки, в областта на фискалната политика страните разполагат с по-голям суверенитет. Това им позволява да използват инструментите на фискалната политика с цел икономическа стабилизация, като същевременно съблюдават фискалните правила на ЕПС. Правилата и процедурите, които представляват нормативна рамка на фискалната политика в паричния съюз, са залегнали в Договора за функциониране на Европейския съюз и в Пакта за стабилност и растеж (ПСР). В Договора са уредени критериите за фискална стабилност, които изискват от страните, желаещи да участват в паричния съюз, в годината преди проверката за изпълнение на критериите да имат бюджетен дефицит, който не надвишава границата от 3% от БВП и държавен дълг под 60% от БВП. В Договора също е дадена дефиницията и е уредена процедурата при „прекомерен дефицит“, когато горните изисквания не са спазени.

Фискалните правила, залегнали в Договора, са детайлизирани и доразвити в Пакта за стабилност и растеж¹. Той служи като координиращ механизъм на нацио-

¹ Пактът за стабилност и растеж е нормативната рамка за координиране на фискалните политики на страните в ЕПС. Пактът се състои от Резолюция на Европейския съвет от Амстердам от 17 юни 1997 г. и два регламента: 1) Регламент (ЕО) No. 1466/97 от 7 юли 1997 за

налните фискални политики на държавите – членки на паричния съюз. Главната цел на Пакта е да осигури спазването на благоразумна фискална политика от държавите членки и след присъединяването им към ЕПС. Придържането към разумна фискална политика е особено важно за държави, участващи в паричен съюз. От една страна, това допринася за постигането на ценова стабилност и създава условия за реализиране на устойчив икономически растеж в съюза. От друга страна, неразумната фискална политика на една държава – членка на паричен съюз, има неблагоприятни последици за останалите държави от съюза поради презграничното преливане на негативните ефекти в условията на интегриран финансов пазар.

Пактът предвижда превантивни и така наречените „разубеждаващи“ или „коригиращи“ мерки. В съответствие с *превантивните мерки*, страните са задължени да постигнат средносрочни бюджетни цели за позиции, близки до балансиран бюджет или бюджет с излишък. Те представят ежегодно програми за стабилност (за страните, които са членки на Еврозоната), и програми за конвергенция (за страните – членки на Европейския съюз, които не са част от Еврозоната) в които излагат мерките, чрез които ще постигнат горните цели. Комисията може да отправи ранно предупреждение или конкретни съвети към страните членки с цел да се избегне появата на прекомерен дефицит.

Разубеждаващите (коригиращи) мерки, предвидени в Пакта за стабилност и растеж, уреждат процедурата за прекомерен дефицит, която се задейства, когато някоя страна надхвърли тавана от 3 % бюджетен дефицит. В този случай Съветът по икономическите и финансови въпроси издава препоръки към държавата, нарушила фискалните правила, и ѝ дава срокове, в които да коригира прекомерния дефицит. В случай, че държава членка не изпълни препоръките и не успее да коригира дефицита, се задействат други стъпки в процедурата, като за държавите от Еврозоната са предвидени и санкции.

В периода преди създаването на ЕПС държавите от Европейския съюз постигат значително подобрене на бюджетните си позиции, отново благодарение на усилията им да станат членове от началото на функционирането на паричния съюз. През 1993 г., когато влиза в сила Маастрихтският договор, бюджетният дефицит в Еврозоната достига 5,5% и почти нито една от държавите не отговаря на критерия. През 1997 г., която е референтната година за оценка на готовността за участие в паричния съюз, всички единадесет страни от първата вълна имат бюджетен дефицит под 3% от БВП.

Данните за периода 1999-2010 г. обаче показват, че след създаването на ЕПС и приемането на еврото, голяма част от държавите членки не успяват да изпълнят средносрочната бюджетна цел за бюджет „близък до балансирана позиция или с излишък“ и нарушават фискалните правила. В периода непосредствено след създаването на ЕПС благоприятният икономически климат съдейства за реализирането на сравнително добри фискални показатели, които обаче са с цикличен характер.

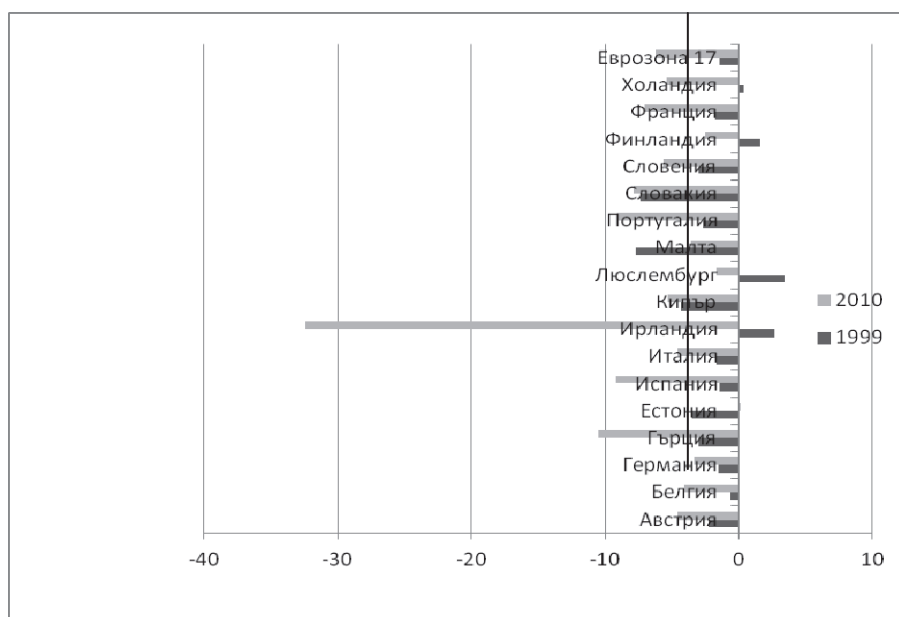
засилване на надзора на бюджетните позиции и координация на икономическите политики, изменен с Регламент (ЕО) No. 1055/2005 от 27 юни 2005, и 2) Регламент No. 1467/97 от 7 юли 1997 за ускоряване и уточняване на приложението на процедурата за прекомерен дефицит, изменен с Регламент (ЕО) No. 1056/2005 от 27 юни 2005.

Зад тях стои липса на подобрение или дори влошаване на фискалните позиции от структурно естество. С икономическото забавяне в периода 2001-2003 г. се появяват и първите нарушения на тавана за бюджетния дефицит. Португалия е първата държава-членка, която през 2001 г. регистрира дефицит над 3 % и на практика нарушава ПСР. Сред държавите от първата вълна, които регистрират бюджетни дефицити над 3 % през този период са Германия (от 2002 до 2005 г. включително), Франция (от 2002 до 2004 г.), Холандия (2003 г.), Австрия (2004 г.), а Италия и Португалия системно нарушават правилото за бюджетен дефицит. В този период се появяват и първите разногласия между държавите членки по отношение на прилагането на коригиращия механизъм на Пакта за стабилност и растеж, което довежда и до неговата първа реформа през 2005 г.

В последвалите години на икономическо възстановяване и растеж до 2008 г. държавите членки постигат известно подобрение на бюджетните си позиции, но някои от тях продължават да регистрират дефицити над 3% (Италия и Португалия). След 2008 г. глобалната икономическа и финансова криза поставя на изпитание бюджетите на държавите от ЕПС. От държавите, които се присъединяват към ЕПС след 1999 г., Гърция системно нарушава правилото за бюджетен дефицит, като през нито една година от разглеждания период бюджетният ѝ дефицит не е под 3%. Естония пък е пример за страна, придържаща се към строга бюджетна дисциплина. Единствено през 1999 г. бюджетният ѝ дефицит надвишава незначително тавана от 3%.

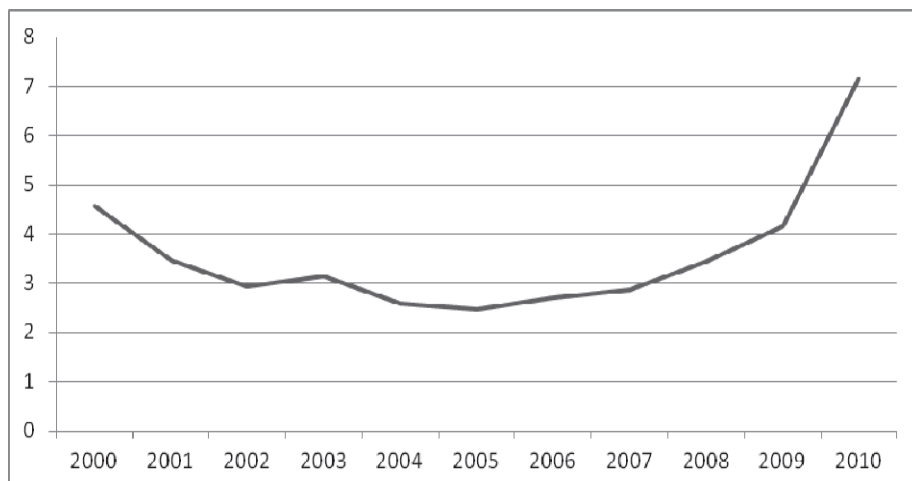
В началото на разглеждания период бюджетните дефицити на 17-те държави от Еврозоната се доближават в по-голяма степен до установения таван от 3%, отколкото в края на периода (вж. графика № 4). През 1999 г. единствено Естония, Кипър, Малта и Словакия не изпълняват критерия за бюджетен дефицит, докато през 2010 г. единствено Естония, Люксембург и Финландия го покриват. Същевременно през 2010 г. някои държави регистрират рекордни дефицити: Ирландия (32,4% от БВП), Гърция (10,5%), Испания (9,2%) и Португалия (9,1%). Тази тенденция се отразява и на средните за Еврозона 17 равнища по този показател. През 1999 г. бюджетният дефицит в Еврозона 17 е 1,4 %, а през 2010 г. е 6,2% от БВП.

Успоредно с влошаването на бюджетните позиции на държавите от Еврозона 17, в периода 1999-2010 г. се наблюдава и увеличаване на различията между държавите по този показател. За това свидетелства кривата на стандартното отклонение на показателя бюджетен дефицит, представена в графика № 5. В периода до 2005 г. стандартното отклонение намалява, след което започва увеличаването му и през 2010 г. то е по-високо, отколкото през 1999 г. Особено рязко е увеличението на стандартното отклонение след 2008 г. Това показва, че в условията на икономическа криза и при липса на обща за Еврозоната фискална политика държавите от Еврозона 17 по различен начин използват лостовете на фискалната политика, за да се справят с шоковете, както и че тези шокове имат асиметрично въздействие върху бюджетите на отделните държави.



Графика 4. Бюджетен дефицит (излишък), % от БВП, в Еврозона 17 през 1999 г. и 2010 г.

Източник: Евростат.



Графика 5. Стандартно отклонение на показателя бюджетен дефицит/излишък (% от БВП) за държавите от Еврозона 17 в периода 1999-2010 г.

Източник: собствени изчисления.

Нарастването на стандартното отклонение за показателя бюджетен дефицит започва след 2005 г., когато започва период на икономическо оживление. Този период се използва от някои държави от Еврзона 17 за подобряване на фискалните им баланси. Държави като Германия, Франция, Малта, Кипър и Холандия използват благоприятния икономически климат и в периода 2005-2008 г. реализират бюджетни дефицити под допустимия таван и дори излишъци.

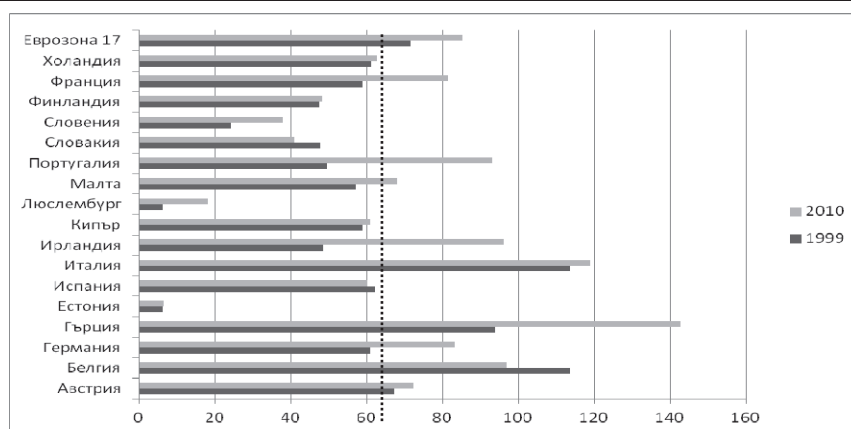
На другия полюс са Гърция и Португалия, които продължават да отчитат бюджетни дефицити над тавана от 3%. Това се дължи, от една страна, на нежеланието на тези държави да се придържат към установените в паричния съюз правила, като същевременно експлоатират ползите от него, а, от друга, издават структурните слабости на двете икономики: ниска конкурентоспособност, слаба производителност на труда, разточителство при харченето на държавни средства и неефективност на системата за събиране на държавни приходи.

Ирландия изпълнява (с незначителни отклонения) критерия за бюджетен дефицит от началото на периода до 2007 г. От 2008 г. страната навлиза в сериозна банкова криза, предвид голямата експозиция на ирландските банки към сектора на недвижимите имоти, който в периода на глобалната финансова и икономическа криза е сериозно засегнат. Решението на правителството да участва в спасяването на банките, въввлечени в кризата, като им даде гаранции и национализира една от тях, се отразява негативно на държавния бюджет и държавния дълг на страната.

Всички тези развития обуславят повишаването на различията между държавите по този показател след 2005 г. След 2008 г. различията се задълбочават още повече.

Що се отнася до другия фискален критерий, заложен в правната рамка на ЕПС – съотношението на държавен дълг към БВП, в периода 1999-2010 г. се забелязва влошаване на представянето на държавите членки. Още през 1999 г. редица държави не покриват този критерий, като най-голямо съотношение на дълга към БВП имат Белгия, Италия и Гърция. Техният държавен дълг, като процент от БВП, съществено надвишава тавана от 60%. През 2010 г. броят на държавите, които не изпълняват критерия за дълга се увеличава, а в повечето държави съотношението се е повишило спрямо 1999 г. Съответно и средното за Еврзона 17 съотношение на държавния дълг към БВП се повишава от 71,6% през 1999 г. до 85,4% през 2010 г., което е и най-високото за целия период. През нито една година от разглеждания период средната стойност за Еврзона 17 по този показател не е под 60%.

През 2010 г. от държавите от първата вълна Белгия, Ирландия, Италия и Португалия имат държавен дълг, чието съотношение към БВП значително надвишава референтната стойност от 60%. От по-късно присъединилите се държави Гърция регистрира рекордно високо съотношение за 2010 (142,8%), което е най-високото за целия период и в сравнение с останалите държави. Естония, Словакия и Словения пък могат да бъдат посочени за пример на държави, които успяват да контролират съотношението на държавния дълг към БВП. В Еврзона 17 Люксембург и Естония са държавите с най-ниско съотношение през 2010 г. – съответно 18,4% и 6,6%.



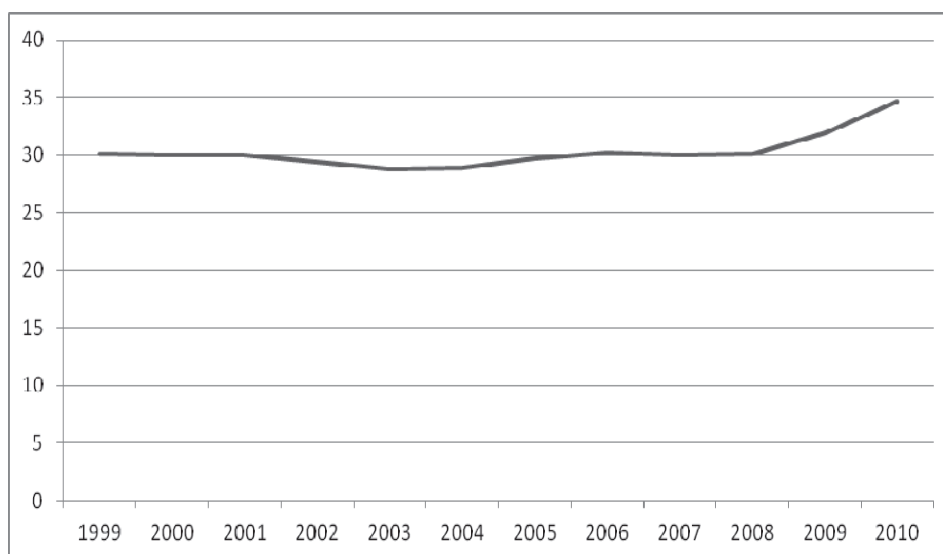
Графика 6. Държавен дълг (% от БВП) в Еврозона-17 през 1999 г. и 2010 г.

Източник: Евростат.

И при този показател влошаването на съотношението в края на периода е съпроводено с увеличаване на различията между държавите, което може да бъде видяно на графиката за стандартното отклонение. В периода 1999-2008 г. съществуващите различия между държавите по отношение на показателя държавен дълг като процент от БВП се запазват относително непроменени. След 2008 г. стандартното отклонение се увеличава, което свидетелства за увеличаване на различията между държавите. И тук, както и при другия фискален показател, обяснението е свързано с неработещите фискални правила, при което в условията на обща парична политика държавите пренасят тежестта от справянето с икономическите шокове върху фискалните лостове.

С началото на глобалната финансова и икономическа криза започва да изкрystalизира фактът, че някои държави от Еврозона 17 са поели държавен дълг, който едва ли биха могли да обслужват безпроблемно. На практика, тези държави носят това „бреме“ дълги години, но кризата от 2008 г. доведе до осъзнаването на факта, че инвеститорите, които „държат“ дълг на някоя от тези държави, са изправени пред сериозен риск. Това осъзнаване доведе до възникването на кризата на държавните дългове в Еврозоната, в чиято „спирала“ постепенно попаднаха Гърция, Ирландия и Португалия, а по-късно и други държави от Еврозоната.

Данните за фискалните показатели на държавите членки за периода 1999-2010 г. и направеният анализ показват недвусмислено, че фискалната рамка на ЕПС и по-конкретно механизмите на Пакта за стабилност и растеж са неефективни и неспособни да осигурят необходимата на паричния съюз фискална дисциплина. Също така, те не способстват за постигането на сближаване между държавите членки по отношение на фискалните показатели. Разразилата се криза на държавните дългове в Еврозоната е логична последица от особеностите на дизайна на фискалната рамка и от системното нарушаване на правилата.



Графика 7. Стандартно отклонение на показателя държавен дълг (% от БВП) за държавите от Евростона 17 в периода 1999-2010 г.

Източник: собствени изчисления.

Динамика и конвергенция на дългосрочните лихвени проценти

Съгласно изискванията на Договора за функциониране на Европейския съюз, за да бъде допусната една държава в ЕПС, е необходимо за период от една година преди осъществяването на проверката за изпълнение на критериите държавата да е имала среден номинален лихвен процент по дългосрочните държавни ценни книжа, който не превишава с повече от 2 процентни пункта този на трите държави членки, имащи най-добри резултати в областта на ценовата стабилност. Конвергенцията на дългосрочните лихвени проценти е показателна за устойчивостта на икономическо сближаване, постигната от държавите в паричния съюз като цяло, защото тя е последица от конвергенцията на инфлацията и инфлационните очаквания, както и на общия риск за паричния съюз.

Една от особеностите на критерия за лихвените проценти е неговата „самореализираща се” природа (*De Grauwe*)¹. Ако една страна се стреми към членство в паричния съюз и стопанските субекти вярват, че това ще се случи, лихвените й проценти автоматично се изравняват със средните за съюза лихвени равнища преди влизане в него. Обратно, ако очакванията са, че една страна няма да покрие критериите за членство, лихвеният диференциал остава висок, което води до неизпълнение на критерия.

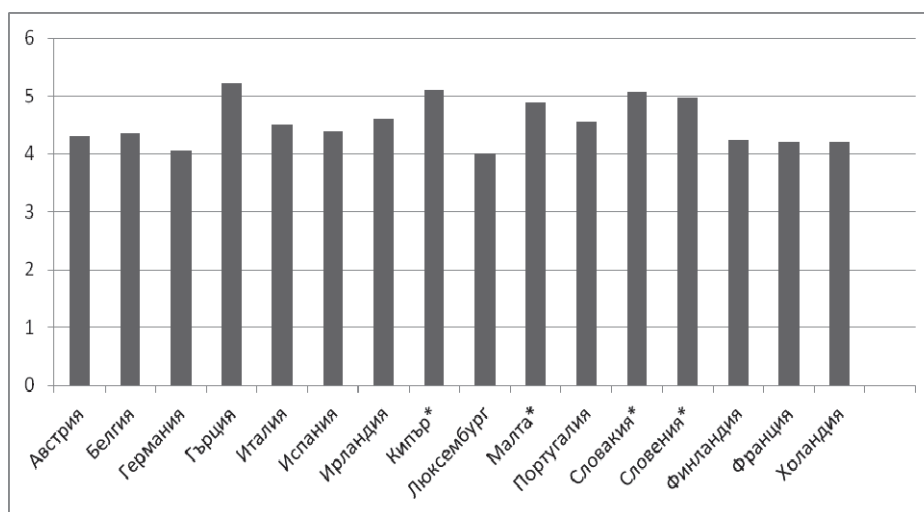
¹ De Grauwe, P., 1997, “The Economics of Monetary Integration”, Oxford University Press, Third revised edition.

В резултат от усилията на държавите от Европейския съюз да покрият критериите за членство, процесът на намаляване на инфлацията през 90-те години на 20-ти век е съпътстван от процес на постепенно намаляване на лихвените проценти. Този процес продължава и след създаването на ЕПС и е по-силно изразен за страните с по-висока инфлация в предишния период. За държави като Гърция, Италия, Испания, Ирландия и Португалия една от важните последици от процеса на подготовка за участие в ЕПС е конвергенцията на краткосрочните и дългосрочните лихвени проценти към относително ниските нива, характерни за Германия. Ако през 1996 г. номиналните дългосрочни лихвени проценти в държавите, формирали ЕПС, варирали от 14,5% в Гърция до 4,5% в Германия, към 2007 г. спредът в доходността между държавните ценни книжа с най-ниска и най-висока доходност е от порядъка на 30 базисни пункта. Зад конвергенцията на лихвените равнища стои конвергенцията на инфлационните очаквания за страните и намаляването на рисковата премия (за държавите, които в предишния период имат по-висока инфлация), вградена в доходността на дългосрочните ценни книжа.

Намаляването на рисковата премия е обусловено от намаляване на колебанията на инфлацията, измерени със стандартното отклонение. През 90-те години на миналия век стандартното отклонение на дългосрочните лихвени проценти в Еврозоната е около 2 процентни пункта, а в периода 2000-2007 г. намалява до около 0,7 процентни пункта. В изследване от 2008 г. на *Gerlach u Hoffmann*¹ за влиянието на ЕПС и еврото върху макроикономическата стабилност в държавите от Еврозоната и други индустриализирани държави авторите доказват, че ЕПС има своя принос за повишаване на макроикономическата стабилност в глобален мащаб, изразяваща се в намаляване на колебанията на разглежданите от тях номинални и реални икономически променливи. Резултатите от изследването показват, че намаляването на колебанията на дългосрочните лихвени проценти е по-значително в периода преди създаване на ЕПС, отколкото след това, поради процеса на номинална конвергенция и усилията на държавите да покрият критериите за членство. Въпреки това, след 1999 г. колебанията на дългосрочните лихвени проценти в ЕПС намаляват допълнително.

Средният дългосрочен лихвен процент (непретеглена средноаритметична величина) в Еврозоната (с променлив състав) за периода 1999-2010 г. е 4,30%. Австрия, Германия, Люксембург, Финландия, Франция и Холандия имат среден дългосрочен лихвен процент под или равен на средния за Еврозоната. В останалите държави средният дългосрочен лихвен процент надвишава средния за Еврозоната за периода. Гърция е държавата с най-висок среден дългосрочен лихвен процент за периода, следвана от Кипър, Словакия, Словения и Малта. От държавите, присъединили се към ЕПС с първата вълна, Ирландия, Португалия, Италия и Испания имат средни дългосрочни лихвени проценти над средния за Еврозоната.

¹ Gerlach, S. and M. Hoffmann, 2008, "The Impact of the Euro on International Stability and Volatility", Economic Papers 309/March 2008, European Commission.

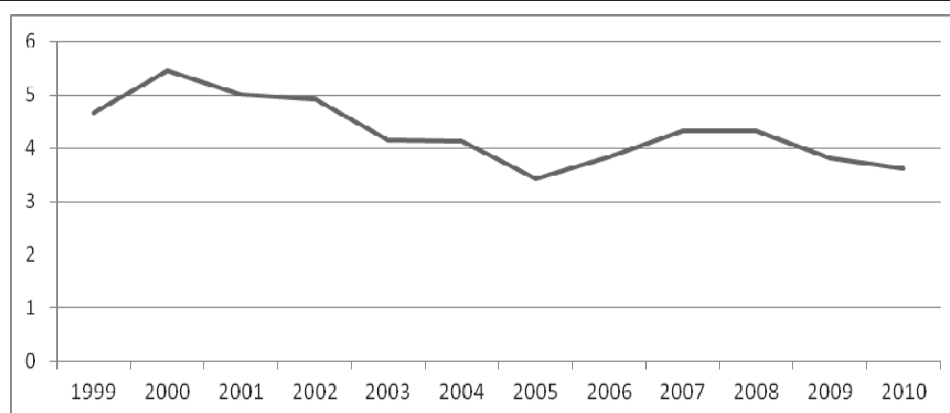


Графика 8. Средни дългосрочни лихвени проценти в държавите от Еврозона 17 (без Естония), за периода 1999-2010 г.

* Средните лихвени проценти за Кипър, Малта и Словакия са изчислени на базата на данни за периода 2001-2010 г., а за Словения, за периода 2002-2010 г., поради липса на данни за предходни години. За Естония не е изчислено средно равнище на дългосрочните лихвени проценти. Поради това, че Естония има много малък държавен дълг, на пазара няма подходящи дългосрочни държавни ценни книжа, които да бъдат използвани като референтни за изчисляването на дългосрочните лихвените проценти.

Източник: Евростат и собствени изчисления.

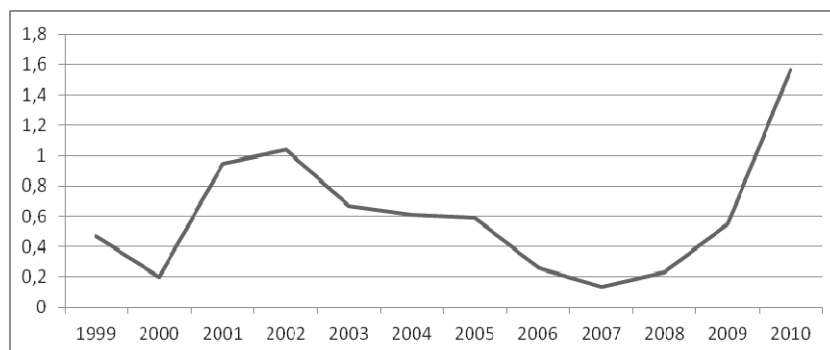
Динамиката на средния дългосрочен лихвен процент за Еврозоната в разглеждания период показва, че от максимума за периода, постигнат през 2000 г. (5,44%), дългосрочният лихвен процент намалява до 3,42% през 2005 г. След това, до 2007 г. той се повишава до 4,32%. През последните три години от периода той намалява до 3,61% през 2010 г. Намаляването на лихвените проценти след 2008 г. отразява очакванията за ниска инфлация в условията на глобална икономическа криза. На фона на ниските инфлационни очаквания обаче се увеличава рисковата премия за определени държави от Еврозоната, чиито фискални показатели създават опасения относно устойчивостта на фискалната им позиция. Това води до задълбочаване на различията между държавите по отношение на дългосрочните им лихвени проценти. През май 2010 г. кризата на държавните дългове в Еврозоната достига една от кулминационните си точки, когато спредовете по държавните облигации на някои държави спрямо германската бенчмарк облигация достигат много високи равнища. В резултат на това, през 2010 г. средният дългосрочен лихвен процент на Гърция е 9,09% – най-високият годишен лихвен процент за целия период. Значително се повишават средните лихвени равнища в Ирландия и Португалия.



Графика 9. Динамика на номиналните дългосрочните лихвени проценти в Еврозоната (с променлив състав) за периода 1999-2010 г.

Източник: Евростат.

Задълбочаването на различията между държавите от Еврозона 17 след 2008 г. е видно от графиката за стандартното отклонение на дългосрочните лихвени проценти. До 2008 г. стандартното отклонение намалява и през 2007 г. достига най-ниското си равнище (0,13). След 2008 г. стандартното отклонение започва да расте и в края на периода то е по-голямо, отколкото през 1999 г. Намаляването на различията между държавите по отношение на дългосрочните лихвени проценти в периода след създаването на ЕПС до 2008 г. е реализация на една от очакваните от паричния съюз ползи, а именно намаляване и уеднаквяване на лихвените равнища в паричния съюз, което да даде достъп на държавите (особено на тези, които в предходни периоди са били асоциирани с по-висока инфлация и риск) до развит и интегриран финансов пазар. За съжаление обаче, успоредно с ползите от паричния съюз се реализират и негативните очаквания, че това може да доведе до морален риск и някои държави да преексплоатират тези ползи, като емитират прекомерен дълг при необосновано ниски от пазарна гледна точка лихвени проценти. Така, в условията на икономически растеж и стабилност, държави като Гърция, Италия, Португалия и др. емитират дълг при лихвени равнища, които не отговарят на техните фундаментални икономически показатели. След 2008 г., когато започва процес на значителна преоценка на риска, финансовите пазари започват да диференцират отделните държави от ЕПС по отношение на риска. Развитието след 2008 г. и данните за стандартното отклонение на дългосрочните лихвени проценти показват, че паричният съюз успява да генерира ползи в добри времена, а в условията на криза финансовите пазари започват да не възприемат всички държави от ЕПС по един и същ начин и да асоциират отделни равнища на риск с отделните държави.



Графика 10. Стандартно отклонение на дългосрочните лихвени проценти за държавите от Еврозона 17 за периода 1999-2010 г.

Източник: собствени изчисления.

Четвърта част

РЕАЛНА КОНВЕРГЕНЦИЯ МЕЖДУ ДЪРЖАВИТЕ ОТ ЕВРОПЕЙСКИЯ ПАРИЧЕН СЪЮЗ В ПЕРИОДА 1999-2010 г.

Реално сближаване по отношение на показателя БВП на човек от населението

Показателят БВП на човек от населението е общоприет измерител за стандарта на живот и богатството на една страна. От теорията за растежа, от която е заимствана концепцията за реалната конвергенция, е известно, че по-бедните икономики растат по-бързо от по-богатите, което им позволява да ги догонят по отношение на този показател. Тази теоретична постановка често не намира емпирично потвърждение.

За разлика от номиналните показатели, по отношение на които през 1999 г. вече е постигната голяма степен на сближаване, равнищата на БВП на човек от населението се различават значително при старта на ЕПС. Те варират от 211% от средното за Еврозона 17 за Люксембург до 38% за Естония. До 2010 г. някои от държавите успяват да постигнат напредък и в края на периода те стоят по-близо до средните за Еврозона 17 нива по този показател. Други пък не успяват да постигнат напредък или дори още повече се отдалечават от средните доходи.

Към 1999 г. осем държави от Еврозона 17 имат БВП на човек от населението под средното за Еврозона 17 ниво. Две от тях са от държавите, участващи в ЕПС от неговото създаване: Испания и Португалия, а останалите шест се присъединяват към ЕПС впоследствие. Всички те са „догонващи” икономики. През 1999 г. БВП на човек от населението в Испания, Кипър, Гърция, Малта, Португалия, Словения, Словакия и Естония е съответно 85%, 77%, 73%, 72%, 72%, 72%, 45% и 38% от

средното за Еврозона 17 ниво по този показател. В периода след създаването на ЕПС шест от тези държави успяват да заличат част от съществуващата разлика в доходите. В Испания БВП на човек от населението през 2010 г. вече е 93% от средното ниво, в Кипър 90%, в Гърция и Словения около 80%, в Словакия 69%, а в Естония е 59%. Изключение от тази тенденция правят Малта и Португалия, в които прогресът е незначителен и 12 години след старта на ЕПС БВП на човек от населението в тях се намира на относително същото ниво спрямо средното за Еврозона 17, както през 1999 г.

Зад тази динамика по отношение на показателя БВП на човек от населението стоят относително високите темпове на растеж през периода за посочените шест държави и относително ниските темпове на растеж в Португалия и Малта. Ако средният годишен темп на растеж на БВП за периода в Еврозоната е 1,53% (непрегледена средна аритметична величина), темпът на растеж в Естония, Словакия, Кипър, Словения, Гърция и Испания е съответно 4,28%, 4,18%, 3,16%, 3,11%, 2,68% и 2,56%, докато в Малта и Португалия е съответно 1,55% и 1,24%.

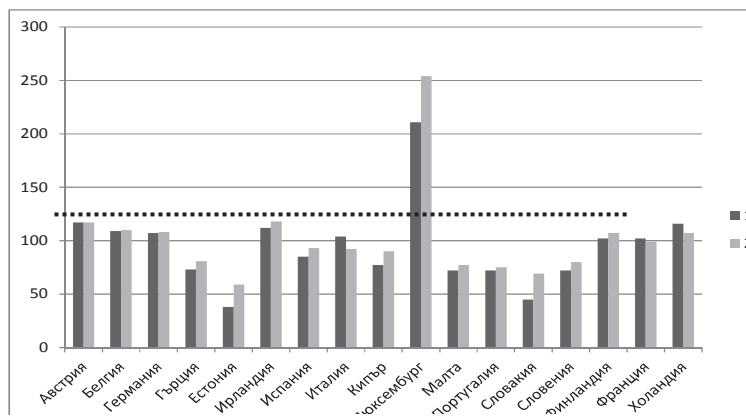
Що се отнася до Ирландия, която към 1999 г. също е считана за догонваща икономика и получава средства от Кохезионния фонд на Европейския съюз, още през 1999 г. тя има БВП на човек от населението, което надвишава средното за Еврозона 17 ниво (112%). През 2010 г. Ирландия има БВП на човек от населението, което е 118 % от средното за Еврозона 17 и се нарежда на второ място по този показател след Люксембург.

За държавите от т. нар. „ядро” на Еврозоната е характерно, че за разглеждания период, поради относително ниския среден темп на растеж през периода, през 2010 г. по показателя БВП на човек от населението те заемат относително същите позиции спрямо средното за Еврозона 17, както през 1999 г. Изключение от тази тенденция правят две държави: Люксембург и Италия. През 1999 г. Люксембург има БВП на човек от населението, който е над два пъти по-голям от средното равнище и се нарежда на първо място сред 17 държави по този показател. За разглеждания период Люксембург регистрира темп на растеж на БВП от 3,71%, поради което БВП на човек от населението се повишава и разликата със средното за Еврозона 17 ниво се увеличава още повече.

За разлика от Люксембург, в периода 1999-2010 г. БВП на човек от населението в Италия намалява от 104% до 92% от средното за Еврозона 17 ниво. Ако през 1999 г. Италия има БВП на човек от населението сходен с този на Германия, Франция и Финландия, през 2010 г. по този показател тя може да бъде сравнявана с Испания и Кипър. Основна причина за този спад е много ниският среден темп на растеж за периода в Италия от 0,67%, който е и най-ниският сред всички разглеждани държави.

Другите факторите, които стоят зад напредъка на държавите по отношение на сближаване на жизненото равнище, са: общата парична политика, допринасяща за намаляване на инфлацията, и мерките за фискална консолидация в някои държави (за държавите от първата вълна), както и ориентацията към разумна макроикономическа политика с цел покриване на критериите за членство в ЕПС (за държавите, присъединили се към ЕПС след 1999 г.). Също така, принос за конвергенцията има и кохезионната политика на Европейския съюз, която има за цел преодоляването на икономи-

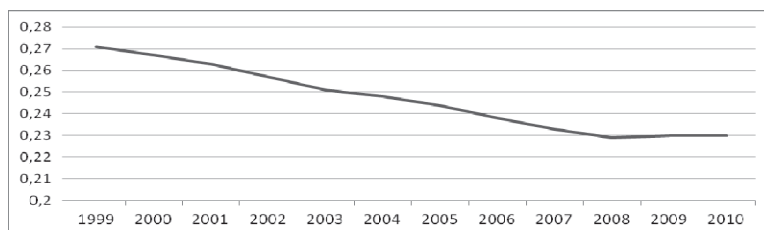
ческата изостаналост в държавите – членки на Европейския съюз, в които brutният национален доход на човек от населението е под 90% от средното за съюза ниво.



Графика 11. БВП на човек от населението по стандарт на покупателната способност в държавите от Еврозона 17 през 1999 г. и 2010 г. (Еврозона 17 = 100)

Източник: Евростат и собствени изчисления.

Посочените данни и очертаната тенденция показват, че в периода 1999-2010 г. в държавите от Еврозона 17 се задейства процес на реална конвергенция и по-бедните, растейки с по-високи темпове, успяват да заличат част от разликата в доходите между тях и по-богатите държави членки. В периода 1999-2010 г. стандартното отклонение на БВП на човек от населението бавно, но трайно намалява. В края на периода различията между държавите членки са по-малки, отколкото в началото на периода. Глобалната икономическа и финансова криза и кризата на държавните дългове в Еврозоната се отразяват на темповете на растеж, а от там и на сближаването. Графиката на стандартното отклонение на доходите показва, че в периода 2008-2010 г. стандартното отклонение не се променя, което означава, че сближаването спира.



Графика 12. Стандартно отклонение на показателя БВП на човек от населението за държавите от Еврозона 17 за периода 1999-2010 г.

Източник: собствени изчисления.

Въпреки осъществения напредък в процеса на реална конвергенция, анализът на данните за БВП на човек от населението за 2010 г. показва, че за преодоляване на различията между държавите ще бъде необходимо още много време, вероятно още няколко десетилетия, при условие че са налице необходимите за конвергенцията предпоставки. В изследване на *Kaitila, Alho u Nikula*¹, възложено от Сампо Банк, авторите анализират перспективите за растеж и сближаване в периода 2006-2050 г. между 21 развиващи се икономики от Централна и Източна Европа и бившия Съветски съюз, и държавите от ЕС15 (в ЕС 15 са включени всички държави – членки на ЕПС от първата вълна, плюс Гърция, Дания, Англия, Швеция). Според прогнозите, през 2050 г. разликите между изучаваните държави и ЕС 15 по БВП на човек от населението ще са по-малки, отколкото през 2006 г., поради това, че средният годишен темп на растеж в тях през периода ще надвишава този в ЕС 15. От разглежданите 21 държави интерес от гледна точка на настоящото изследване представляват Естония, Словакия и Словения, които вече са част от ЕПС. За Естония и Словения авторите прогнозираят, че през 2050 г. те ще имат БВП на човек от населението по стандарт на покупателната способност, равняващ се съответно на 93% и 92% от средното равнище за ЕС 15. Към този момент в Словакия БВП на човек от населението ще бъде 83% от средното за ЕС 15.

В друго подобно изследване прогнозите за реалното сближаване между държавите не са така оптимистични. *Halmay u Vasary*² изследват растежа и сближаването между старите и новите държави – членки на Европейския съюз, присъединили се през 2004 и 2007 г. Според авторите, до 2030 г. между държавите от Европейския съюз ще се наблюдава сближаване по отношение на показателя БВП на човек от населението. След 2030 г. темпът на сближаване ще се забави и спре, след което до 2060 г. ще се наблюдава раздалечаване. Това ще се случи в резултат от забавянето на растежа след 2030 г., което ще е по-силно изразено за новоприсъединилите се към Европейския съюз държави. Що се отнася до отделните страни, авторите прогнозираят, че до 2060 г. БВП на човек от населението по стандарт на покупателната способност в Естония, Гърция и Кипър почти напълно ще достигне средното за Еврозоната ниво и ще надмине средното ниво за Европейския съюз. В Словения и Словакия БВП на човек от населението през 2060 г. ще бъде съответно 94,3% и 93,6%, а в Португалия и Малта около 78% от средното за Европейския съюз (БВП на човек от населението в Еврозоната тогава ще бъде 104% от средното за Европейския съюз).

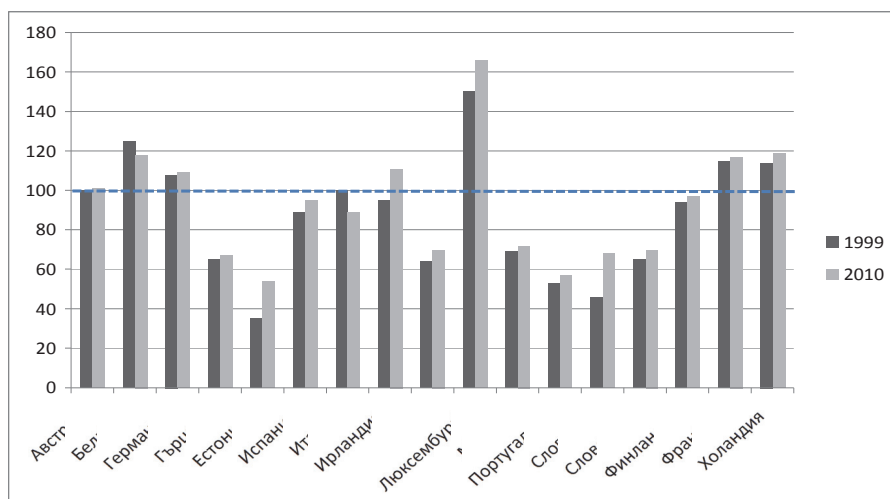
Реално сближаване по отношение на показателя производителност на труда

Другият най-често използван измерител за степента на реално сближаване между определена група държави е производителността на труда, който е в тясна зависимост с показателя БВП на човек от населението. Съществуват два показателя за

¹ Kaitila, V., K. Alho and N. Nikula, 'Growth Prospects of Emerging Markets in Europe: How Fast Will They Catch up with the Old West?', *Sampo Bank*, September 2007.

² Halmay, P. and V. Vasary, 2010, "Real Convergence in the New Member States of the European Union (Shorter and Longer Term Prospects)", *The European Journal of Comparative economics*, Vol. 7, June 2010, pp. 229-253.

измерване на производителността на труда – БВП на изработен час или БВП на зает работник или служител. Основните фактори за растеж на производителността на труда са: общата факторна производителност¹, капиталовата интензивност на производството и качеството на трудовите ресурси.



Графика 13. Производителност на труда (БВП на изработен час) в държавите от Еврозона 17 през 1999 г. и 2010 г. (Еврозона 17 = 100)

* За Гърция, Естония, Португалия, Словения показателите за началото на периода са изчислени на база 2000 г., а за Люксембург на база 2002 г., поради липса на данни за 1999 г. Поради липса на данни за 2010 г. за Белгия и Малта, показателите за тези страни са изчислени за 2009 г.

Източник: Евростат и собствени изчисления.

Графиката за производителността на труда (БВП на изработен час) в държавите от Еврозона 17 показва, че и в началото и в края на периода липсва сближаване по отношение на този показател. За 2010 г. показателите варират от 166% от средното за Еврозона 17 ниво за Люксембург до 54% за Естония. Всички държави, присъединили се към ЕПС след 1999 г. имат производителност на труда под средното равнище. Ниската капиталова интензивност и слабата обща факторна производителност в тези държави са в основата на значителната разлика в производителността на труда. Към тях може да се причисли и Португалия, която за целия разглеждан период не показва напредък по този показател и през 2010 г. има производителност на

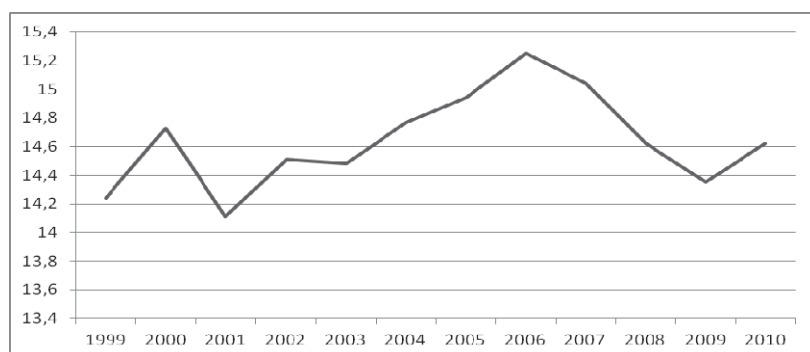
¹ Общата факторна производителност е един от компонентите на производителността на труда и в теорията се свързва с концепцията за технологичния прогрес. На практика, освен измерител за качеството на използваната технология, общата факторна производителност отчита и влиянието на фактори като подобряване на организацията на труда, повишаване на качеството на трудовите ресурси.

труда като Естония, която тръгва от много по-ниски изходни позиции. Подобно на Португалия, Испания, Ирландия и Финландия имат производителност на труда под средното за Еврозона 17 ниво през 1999 г., но през 2010 г. производителността на труда в тези държави почти достига, а в Ирландия дори надвишава средното равнище.

През 1999 г. Австрия и Италия имат производителност на труда равна на средната за Еврозона 17. През 2010 г. Австрия се намира на същата позиция, докато в Италия производителността на труда намалява значително и пада под средното равнище.

Белгия, Германия, Люксембург, Финландия и Франция имат производителност на труда над средната за Еврозона 17 и в началото, и в края на периода, като тя остава относително непроменена.

От графиката за стандартното отклонение на производителността на труда не може да се открие никаква тенденция по отношение на този показател. Може да се заключи обаче, че в периода 1999-2010 г. липсва тенденция към сближаване между държавите. В края на периода различията между държавите по отношение на производителността, макар и не съществено, са по-големи, отколкото в началото на периода.



Графика 14. Стандартно отклонение на показателя производителност на труда (БВП на изработен час) в държавите от Еврозона 17 в периода 1999 - 2010 г.

Източник: собствени изчисления.

Посочените данни за производителността на труда в отделните държави са отчетени на фона на слаб растеж на производителността на труда в Еврозоната. По данни на Европейската комисия за периода 1999-2008 г. темпът на растеж на производителността на труда е 0,8 % (на фона на 1,75% за САЩ за същия период и 1,6% за държавите от Еврозоната през 90-те години на 20-ти век). Според изследванията¹, забавянето на растежа на производителността на труда в Еврозоната, в сравнение със САЩ и с предишни периоди, започва още от средата на 90-те години и се дължи на намаляването на капиталовата интензивност на производството и забавяне на растежа на общата факторна производителност, наблюдавани в почти

¹ Gomez-Salvador, R, A. Musso, M. Stocker and J. Turunen, 2006, "Labour Productivity Developments in the Euroarea", ECB Occasional Paper Series No. 53/2006.

всички държави от Еврозоната. Намаляването на капиталовата интензивност засяга почти всички държави от Еврозоната, с изключение на Холандия, Ирландия, Гърция и Австрия. Забавянето на растежа на общата факторна производителност също засяга всички държави с изключение на Гърция. Една от причините за намаляване на капиталовата интензивност на производството е повишаването на заетостта и създаването на нови работни места в Еврозоната, характерни за периода след средата на 90-те години. Ориентацията към трудово интензивно производство и политиката на повишаване на заетостта на ниско квалифицирана работна ръка, от своя страна, допринасят за намаляване на качеството на трудовите ресурси, а оттам се отразяват върху общата факторна производителност.

Секторните анализи за производителността на труда в Еврозоната разкриват дълбоките причини за слабото представяне в сравнение със САЩ и с предишни периоди. Изследванията в тази посока показват, че в сравнение със САЩ производството и използването на информационни и компютърни технологии е по-слабо, като съществуват и известни бариери за навлизане на новите технологии в редица сектори като, например, в сектора на финансовите услуги, търговията на едро и дребно и др.

Въпреки забавянето на темпа на растеж на производителността в Еврозоната след средата на 90-те години на 20-ти век, съществуват изследвания¹, които доказват, че приемането на еврото е имало положителен ефект върху производителността на труда, а без създаването на ЕПС и приемане на общата валута забавянето би било по-голямо. Ефектите от създаването на ЕПС и общата валута за производителността се надграждат над ефектите от общия пазар и са свързани с увеличената прозрачност на цените и намалените транзакционни разходи, от една страна, и с намаляването на цената на капитала, от друга.

Пета част

ПРОМЕНИ В ОБЛАСТТА НА ИКОНОМИЧЕСКОТО УПРАВЛЕНИЕ И КООРДИНАЦИЯ В ЕПС, В РЕЗУЛТАТ ОТ КРИЗАТА НА ДЪРЖАВНИТЕ ДЪЛГОВЕ В ЕВРОЗОНАТА

Съществена особеност на икономическия и паричен съюз в Европа е, че участващите в него държави имат обща парична политика, а в областта на икономическата и по-специално, фискалната политика, запазват националния си суверенитет, подчинявайки се на общите за съюза правила. Динамиката на развитие на показателите бюджетен дефицит и държавен дълг в държавите – членки на ЕПС, в периода след 1999 г. и кризата на държавните дългове в Еврозоната показва, че фискалните правила не функционират адекватно, биват пренебрегвани и не са в състояние да гарантират икономическа стабилност. Кризата също извади на показ и наличието на

¹ Barrell et al., 2008, "The Impact of EMU on Growth and Employment", European Economy-Economic Papers 318, DG Economic and Financial Affairs, European Commission.

макроикономически дисбаланси между държавите от ЕПС, които не се дължат единствено на липса на фискална дисциплина, а в основата им стоят съществените различия между държавите по отношение на конкурентоспособността. Това доведе до преразглеждане на съществуващата рамка за икономическо управление и координация и до поредица от нови мерки и реформи в тази рамка¹. Тези мерки и реформи имат за цел да задълбочат координацията на икономическите политики и да подобрят икономическото управление на ниво Европейски съюз, като елиминират източниците на съществуващите проблеми. Мерките са изброени по хронологичен ред.

Европейски семестър

Европейският семестър е механизъм за предварително координиране на ниво ЕС на бюджетните и икономическите политики на държавите членки. По същество той представлява шестмесечен цикъл, предшестваш цикъла на национално ниво, и за първи път е приложен през 2011 г. До 2011 г. процесът на координация е разпокъсан и непоследователен, като същевременно не обхваща напълно всички области и политики. При новия подход дискусиите на ниво Европейски съюз, свързани с фискални политики, структурни реформи, макроикономически дисбаланси и финансов сектор, се провеждат едновременно – през първата половина на календарната година, преди съставяне на проектобюджетите и дебатите на национално ниво през втората половина на годината. Това позволява европейските приоритети да бъдат по-добре отразени в националните политики.

Пакт „Евро плюс“

През месец март 2011 г. държавните и правителствени ръководители на държавите – членки на Еврозоната, договориха пакет от мерки, имащи за цел да се „укрепи икономическият стълб на паричния съюз, да се постигне ново качество на координация на икономическата политика, да се подобри конкурентоспособността и по такъв начин да се стигне до по-висока степен на конвергенция”². Пакетът от мерки е известен с наименованието Пакт „Евро плюс” и надгражда съществуващите инструменти за координация на икономическата политика. Овен седемнадесетте държави – членки на ЕПС, към него се присъединиха шест държави с дерогация: България, Дания, Латвия, Литва, Полша и Румъния. Мерките в пакта са фокусирани към четири приоритета: стимулиране на конкурентоспособността, стимулиране на заетостта, повишаване на устойчивостта на публичните финанси и укрепване на финансовата стабилност.

По отношение на конкурентоспособността ще се следи дали повишаването на възнагражденията на работниците и служителите е в съответствие с темпа на нарастване на производителността. Предвидени са и мерки за повишаване на произ-

¹ Основни инструменти за икономическо управление и координация на ниво ЕС са Пактът за стабилност и растеж и Стратегията Европа 2020 за интелигентен, устойчив и приобщаващ растеж.

² “The Euro Plus Pact. Stronger Economic Policy Coordination for Competitiveness and Convergence”, Annex I, European Council 24/25 March 2011 Conclusions, Brussels, 20 April 2011.

водителността като мерки за подобряване на образователната система, насърчаване на изследователската дейност, иновациите и инфраструктурата, подобряване на бизнес средата и други.

Прогресът по отношение на заетостта ще се отчита на база на няколко показател: дългосрочна безработица, младежка безработица и процент на трудово участие.

Пактът „Евро плюс” предвижда и мерки за повишаване на устойчивостта на публичните финанси, като по този начин надгражда Пакта за стабилност и растеж. Мерките са в две направления:

- Устойчивост и адекватност на пенсионните, здравните и социалните системи: участващите държави следва да приведат пенсионните си системи в съответствие с демографската ситуация в страната, да ограничат схемите за ранно пенсиониране и да създадат схеми за трудова заетост на хората над 55 години;

- Фискални правила на национално ниво: участващите в Пакта „Евро плюс” държави следва да транспонират фискалните правила, залегнали в Пакта за стабилност и растеж, в своите национални законодателства. Те имат свободата на избор на правния инструмент, с който да стане транспонирането, но той следва да бъде достатъчно силно обвързващ и траен (конституция или рамков закон);

Последната, четвърта цел в пакта, е повишаване на финансовата стабилност. И в тази област участващите държави следва да приведат националното си законодателство в областта на надзора на финансовия сектор в съответствие с европейското. За проверка на устойчивостта на финансовия сектор са предвидени регулярни стрес-тестове на банките, координирани на ниво Европейски съюз.

В Пакта „Евро плюс” е посочено, че следва да се обърне внимание на координацията на данъчната политика. Прякото данъчно облагане остава в компетенциите на националните правителства, но от държавите участнички се изисква да влязат в по-интензивен диалог по отношение на данъчната политика. С цел да се осигури по-голямо съответствие между националните данъчни системи, Европейската комисия предлага разработването на обща консолидирана данъчна база за корпоративно данъчно облагане.

Характерна особеност на Пакта „Евро плюс” по отношение на неговото приложение е, че в областта на посочените четири приоритета държавните и правителствени ръководители ще договарят общи цели, като участващите държави ще имат свободата да изберат конкретните мерки и политики за постигането на поставените цели, вземайки предвид специфичните условия и проблеми, които имат за решаване. Ежегодно държавните ръководители на всяка отделна участваща в Пакта държава ще поемат конкретни национални ангажменти в съответствие със съгласуваните общи цели. Изпълнението на тежи ангажменти ще се наблюдава ежегодно от държавните и правителствените ръководители и ще се отчита с доклад до Европейската комисия.

Изложените мерки в Пакта „Евро плюс” засягат области, които попадат в сферата на националните компетенции на държавите членки, но имат ключово значение за осигуряване на по-голяма конкурентоспособност и сближаване.

Реформа на Пакта за стабилност и растеж

Пактът за стабилност и растеж влиза в сила от 1999 г. и надгражда съществуващите в Договора за функциониране на Европейския съюз фискални правила. Още през първите години на неговото прилагане се проявяват недостатъците на предвидените в ПСР механизми и правила. От една страна, критиките към Пакта са, че той не е гъвкав и че е несправедливо в години на икономическо забавяне държавите да бъдат допълнително наказвани за отклонение от фискалните правила. От друга страна, критиките са насочени към това, че коригираният механизъм на ПСР няма как да работи адекватно, поради начина на вземане на решения за налагане на санкции срещу държавите нарушителки (на практика е невъзможно санкции да бъдат приложени срещу най-големите държави, които разполагат с най-голям брой гласове в Съвета по икономическите и финансовите въпроси ЕКОФИН). Стига се до системно нарушаване на правилата на ПСР, а през 2003 г. ЕКОФИН спира процедурите за прекомерен дефицит спрямо Германия и Франция. Тези проблеми довеждат до първата реформа на ПСР, осъществена през 2005 г.

След тази реформа фискалните правила остават същите, що се отнася до установените тавани за бюджетен дефицит и държавен дълг. Въведени са нови елементи, които правят механизмите на Пакта по-гъвкави, а националните специфики се отчитат в по-голяма степен. Съществените проблеми и недостатъци на ПСР обаче не са отстранени и проблемите с приложението му продължават и след 2005 г.

Кризата на държавните дългове в Еврозоната доведе до осъзнаване на факта, че именно тези неработещи фискални правила стоят в основата на съвременните проблеми и че бъдещето на ЕПС зависи от реформата на тези правила.

Така, в резултат на сериозни преговори между Европейската комисия, ЕКОФИН и Европейския парламент, се стигна до договарянето на пакет от шест законодателни акта, целящи подобряването на икономическото управление и координация в Европейския съюз и Еврозоната. Те са приети от Европейския парламент на 28 септември 2011 г., а впоследствие са одобрени и от ЕКОФИН.

Новите нормативни актове са, както следва:

- Регламент (ЕС) № 1173/2011 на Европейския парламент и Съвета от 16 ноември 2011 г. за ефективното прилагане на бюджетното наблюдение в Еврозоната;
- Регламент (ЕС) № 1174/2011 на Европейския парламент и Съвета от 16 ноември 2011 г. за налагането на мерки за коригиране на прекомерните макроикономически дисбаланси в Еврозоната;
- Регламент (ЕС) № 1175/2011 на Европейския парламент и Съвета от 16 ноември 2011 г. за промяна на Регламент (ЕО) на Съвета № 1466/1997 за засилване на наблюдението на бюджетните позиции и на наблюдението и координацията на икономическите политики;
- Регламент (ЕС) № 1176/2011 на Европейския парламент и Съвета от 16 ноември 2011 г. за предотвратяването и коригирането на макроикономически дисбаланси;
- Регламент (ЕС) № 1177/2011 на Европейския парламент и Съвета от 8 ноември 2011 г. за промяна на Регламент (ЕО) № 1467/1997 за ускоряване и изясняване на прилагането на процедурата за прекомерен дефицит;

- Директива на Съвета 2011/85/ЕС от 8 ноември 2011 за изискванията към бюджетните рамки на държавите членки;

Четири от тези нови нормативни актове засягат фискални въпроси и на практика представляват реформа в превантивния и коригиращия механизъм на Пакта за стабилност и растеж. Измененията са следните:

- Засилва се превантивната функция на ПСР: от държавите членки се изисква да постигнат сериозен прогрес за достигане на средносрочните бюджетни цели, като са заложили и референтни нива по отношение на разходите, за оценка на прогреса към средносрочните бюджетни цели. Предвидени са и санкции за държавите – членки на Еврозоната, които не изпълняват изискванията, под формата на нелихвоносен депозит в размер от 0,2% от БВП;

- Засилва се коригиращата функция на ПСР: придава се по-голямо значение на критерия за държавен дълг, като процедура за прекомерен дефицит може да бъде открита както при негативни данни за бюджета, така и при негативно развитие на държавния дълг. Предвидени са и нарастващи финансови санкции, които се налагат на по-ранен етап от процедурата за прекомерен дефицит: нелихвоносен депозит в размер от 0,2% от БВП, който се налага на държава, която е в процедура по прекомерен дефицит, или глоба за държава, която не се съобразява с препоръките за отстраняване на дефицита или за намаляване на дълга;

- Въвеждат се минимални изисквания по отношение на националните фискални рамки.

Два от новите нормативни актове са адресирани и към един друг проблем, придобил сериозни измерения в последните години – наличието на макроикономически дисбаланси между държавите – членки на Европейския съюз, и на различия в конкурентоспособността. За целта се предвижда механизъм, чрез който да се предотвратява възникването и да се коригират съществуващите дисбаланси. Той включва система от показатели за установяване на дисбаланси и процедура при прекомерни дисбаланси (подобно на процедурата при прекомерен дефицит).

Нов момент, който ще доведе до по-голяма ефективност при налагането на санкции и ще преодолее един от сериозните недостатъци на досега действащия Пакт за стабилност и растеж, е възприемането на т.нар. „обратно квалифицирано мнозинство“ при гласуване. При тази система предложенията и препоръките на Комисията към ЕКОФИН се считат за приети, освен ако не се отхвърлят от държавите членки с квалифицирано мнозинство. Очаква се с тази промяна налагането на санкции спрямо държавите, които нарушават ПСР, да става по-автоматично и да се засили ролята на Комисията в процеса на наблюдение.

С приемането на пакета от законодателни актове се очаква да се подобри бюджетната дисциплина и икономическият диалог между институциите на Европейския съюз и държавите членки.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Изследването за степента на номинална и реална конвергенция за периода 1999 - 2010 г. позволява да се установи доколко очакванията, че създаването на паричния съюз, общата валута и общата институционална рамка ще доведе до преодоляване на различията и сближаване между държавите членки в номинално и реално отношение, са се реализирали. Резултатите от изследването на сигма-конвергенцията показват, че на този въпрос не може да бъде даден еднозначен отговор. От общо шест изследвани показатели стандартното отклонение намалява и в края на периода е по-ниско само при два от тях.

Що се отнася до номиналните икономически показатели изследването показва, че сближаване между държавите е налице само по отношение на инфлацията. По отношение на фискалните показатели и дългосрочните лихвени проценти в края на периода различията между държавите членки са по-големи, отколкото в началото.

Резултатите от изследването за степента на реална конвергенция също не дават основание да се даде еднозначен отговор на въпроса дали паричният съюз е стимулирал процес на реално сближаване между държавите, или не. Данните за стандартното отклонение на показателя БВП на човек от населението са показателни за процес на бавно, но трайно сближаване, докато данните за стандартното отклонение на показателя производителност на труда показват липса на тенденция към сближаване.

Тази нееднозначност на получените резултати отразява сложната природа на процесите на номинална и реална конвергенция, върху които влияние оказват множество фактори. Основната причина, която обяснява тези резултати, се крие в особеностите на институционалната и правна рамка на ЕПС и в слабостите, които тази рамка разкри още в първото десетилетие от съществуването на паричния съюз. Още от самото си създаване ЕПС е подчинен на идеята да се гарантира ценова стабилност в рамките на паричния съюз. С основание може да се твърди, че тази цел е постигната и ЕЦБ успява в реализирането на основната си задача. Общата парична политика съдейства за намаляване на инфлацията и за постигането на трайно сближаване между държавите членки по отношение на инфлацията. За съжаление обаче, стабилността на цените е необходимо, но не и достатъчно условие за икономически растеж и макроикономическа стабилност, и данните за периода показват именно това. Комбинацията от обща за ЕПС парична политика и координирани, но автономни фискални политики, доведе до очакваното прехвърляне на тежестта от справяне с икономически шокове върху инструментите на фискалната политика. Това разкри както недостатъците на фискалната рамка на ЕПС, така и недостатъците и разходите, свързани с паричните съюзи въобще – загубата на инструменти за стабилизация на национално равнище.

Друга сериозна слабост на „архитектурата” на ЕПС и на паричните съюзи като цяло е, че създават предпоставки за възникване на морален риск. В условията на интегриран финансов пазар на държавите членки се осигурява достъп до финансов ресурс при относително ниски лихвени проценти, включително и на държави, които в предишни периоди не са имали добър контрол върху икономическите си пока-

затели (и са се финансирали при по-неизгодни условия). Негативните последици от недобросъвестното използване на този достъп бързо се разпространяват върху всички държави – членки на паричния съюз.

Всичко това, в условията на глобална икономическа криза, доведе до влошаване на фискалните показатели на много от държавите – членки на Еврозоната, и до увеличаване на различията между тях. Задълбочаването на различията по отношение на дългосрочните лихвени проценти пък е естествена последица от фискалните проблеми и различния риск, който финансовите пазари асоциират с отделните държави.

Що се отнася до реалните показатели, пълното сближаване между държавите членки от Еврозоната ще отнеме дълъг период от време – няколко десетилетия. За успешното приключване на този процес е необходимо институционалната и правната рамка на ЕПС в бъдеще да съдействат за осигуряването на макроикономическа стабилност и растеж. Също така, необходимо е да се създадат и поддържат условия, в които по-бедните икономики да растат по-бързо от по-богатите и производителността на труда в тях да се повишава.

Реализирането на тази цел изисква сериозни реформи в ЕПС, които да премахнат проявите се слабости. Това би гарантирало постигането на по-голяма степен на номинална и реална конвергенция между държавите в бъдещ период и би повишило устойчивостта и съпротивителните сили на Еврозоната в условия на кризи.

Използвана литература

- Съйкова, И. и С. Тодорова, 1994, „Статистическото изследване”, ИК „Любен”.
- Barrell et al., 2008, “The Impact of EMU on Growth and Employment”, *European Economy-Economic Papers* 318, DG Economic and Financial Affairs, European Commission.
- Barro, R., and X. Sala-i-Martin, 2003, “Economic Growth”, The MIT Press, Second Edition;
- Bean, Ch., 1992, “Economic and Monetary Union in Europe”, *The Journal of Economic Perspectives*, Vol. 6, Issue 4, pp. 31-52.
- De Grauwe, P., 1997, “The Economics of Monetary Integration”, Oxford University Press, Third revised edition.
- De Grauwe, P., 2009, “The politics of the Maastricht Convergence Criteria”, www.voxeu.org.
- De Grauwe, P. and G. Schnabl, 2004, “Nominal Versus Real Convergence with respect to EMU Accession: How to Cope with the Balassa-Samuelson Dilemma?”, *European University Institute Working Paper RSCAS No. 2004/20*.
- European Commission, 2008, “EMU@10: Successes and Challenges After 10 Years of Economic and Monetary Union”, *European Economy* 2/2008, DG Economic and Financial Affairs.
- Frankel, J. and A. Rose, 1996, “The Endogeneity of the Optimum Currency Area Criteria”, NBER Discussion paper No. 5700.
- Gerlach, S. and M. Hoffmann, 2008, “The Impact of the Euro on International Stability and Volatility”, *Economic Papers* 309/March 2008, European Commission.

Gomez-Salvador, R, A. Musso, M. Stocker and J. Turunen, 2006, "Labour Productivity Developments in the Euroarea", ECB Occasional Paper Series No. 53/2006.

Halmai, P. and V. Vasary, 2010, "Real Convergence in the New Member States of the European Union (Shorter and Longer Term Prospects)", *The European Journal of Comparative Economics*, Vol. 7, June 2010, pp. 229-253.

Hein, E. and A. Truger, 2002, "European Monetary Union: Nominal Convergence, Real Divergence and Slow Growth?", *WSI Discussion paper No. 107*.

Kenen, P., 1969, "The Theory of Optimum Currency Areas: An Eclectic View", in R. Mundell and A. Swoboda, eds., *Monetary Problems in the International Economy*, University of Chicago Press.

Marelli, E., and M. Signorelli, 2010, "Institutional, Nominal and Real Convergence in Europe", *Banks and Bank Systems*, Volume 5, Issue 2, 2010.

McKinnon, R., 1963, "Optimum Currency Areas", *American Economic Review*, 53, Sept., 717-724.).

Mundell, R., 1961, "A Theory of Optimum Currency Areas", *The American Economic Review*, 1961, Vol. 51, No.4, pp. 657-665).

Kaitila, V., K. Alho and N. Nikula, "Growth Prospects of Emerging Markets in Europe: How Fast Will They Catch Up with the Old West?", *Sampo Bank*, September 2007.

**ИЗСЛЕДВАНЕ ЗА СТЕПЕНТА НА НОМИНАЛНА
И РЕАЛНА КОНВЕРГЕНЦИЯ МЕЖДУ ДЪРЖАВИТЕ
ОТ ЕВРОПЕЙСКИЯ ПАРИЧЕН СЪЮЗ В ПЕРИОДА 1999-2010 г.****Резюме**

От ключово значение в процеса на изграждане и разширяване на Европейския паричен съюз (ЕПС) е постигането на висока степен на конвергенция между участващите държави. Високата степен на номинална и реална конвергенция е предпоставка за реализирането в пълен мащаб на ползите и минимизирането на разходите, свързани с участието в ЕПС.

Настоящата студия има за цел да изследва с метода на сигма-конвергенцията каква е степента на номинална и реална конвергенция между седемнадесетте държави – членки на Еврозоната, и как тя се е променила в периода 1999 - 2010 г. Степента на номинална конвергенция се изследва по отношение на критериите за номинална конвергенция, залегнали в Маастрихтския договор. Степента на реална конвергенция се преценява според сближаването по отношение на доходите и производителността на труда.

Резултатите от изследването не са еднозначни. Сближаване между държавите членки е постигнато само по отношение на инфлацията и доходите. По отношение на другите показатели няма данни за сближаване.

**RESEARCH ON THE DEGREE OF NOMINAL AND REAL CONVERGENCE
BETWEEN THE MEMBER STATES
OF THE EUROPEAN MONETARY UNION IN THE PERIOD 1999-2010**

Abstract

The achievement of high degree of nominal and real convergence between the participating members is of key importance in the process of creation and enlargement of the European Monetary Union (EMU).

The current research aims at studying with the sigma-convergence method the degree of nominal and real convergence between the seventeen member-states of the Euroarea and how it has changed in the period 1999-2010. The degree of nominal convergence is measured in terms of the Maastricht nominal convergence criteria. The degree of real convergence is assessed for GDP per capita and labor productivity.

The results of the research are ambiguous. The EMU member-states have achieved convergence only in terms of inflation and income. As for the other parameters, there is no evidence of convergence.

НАУЧНИ ТРУДОВЕ НА УНСС
Том III, 2012 г.

Дирекция “Наука”, началник сектор “Научни издания”: Красимира Пенева,
главен експерт (научни сборници): Емил Мутафчиев,
Художник: Истилиян Божилов

Дадена за печат на 14.12.12 г.
Формат 16/70/100. ПК 12. Тираж: 180
ISSN 0861-9344

ИЗДАТЕЛСКИ КОМПЛЕКС УНСС