

УНИВЕРСИТЕТ ЗА НАЦИОНАЛНО И СВЕТОВНО СТОПАНСТВО

# НАУЧНИ ТРУДОВЕ

**Том 2/2012**

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“.

© Научни трудове на УНСС  
т. 2, 2012  
Година LII

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

UNIVERSITY OF NATIONAL AND WORLD ECONOMY

# **RESEARCH PAPERS**

**Vol. 2/2012**

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**

Маргарита Харизанова .....	7
АУТСОРСИНГ: РОЛЯ, ХАРАКТЕРИСТИКИ И НАПРАВЛЕНИЯ НА ПРИЛОЖЕНИЕ	
Христина Дончева.....	40
ПРОБЛЕМЪТ ЗА ЕФЕКТИВНОТО ЛИДЕРСТВО В ПОЛИТИЧЕСКАТА НАУКА	
Диана Копева, Светла Маджарова, Нина Николова .....	84
ЕФЕКТИВНОСТ НА ПРОИЗВОДСТВЕНИТЕ СТРУКТУРИ В ЗЕМЕДЕЛИЕТО	
Вера Пиримова .....	134
НОВИ ТЕНДЕНЦИИ В ИКОНОМИЧЕСКАТА ДИНАМИКА НА ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ	
Ивка Цакова .....	180
ЛОБИЗЪМ И КАПИТАЛИЗЪМ	

## CONTENTS

Margarita Harizanova .....	7
OUTSOURCING: ROLE, CHARACTERISTICS AND DIRECTIONS OF THE APPLICATION	
Hristina Doncheva .....	40
THE ISSUE OF EFFECTIVE LEADERSHIP IN POLITICAL SCIENCE	
Diana Kopeva, Svetla Madzharova, Nina Nikolova.....	84
EFFICIENCY OF PRODUCTION STRUCTURES IN AGRICULTURE	
Vera Pirimova.....	134
NEW TENDENCIES IN THE ECONOMIC DYNAMICS OF THE EUROPEAN UNION	
Ivka Tsakova .....	180
LOBBYING AND CAPITALISM	

# **АУТСОРСИНГ: РОЛЯ, ХАРАКТЕРИСТИКИ И НАПРАВЛЕНИЯ НА ПРИЛОЖЕНИЕ**

Маргарита Харизанова<sup>1</sup>

## **1. ПОСТАНОВКА НА ПРОБЛЕМА**

Увеличението на чуждестранните преки инвестиции в сферата на услугите е ключовата тенденция, характеризираща съвременното състояние на световния пазар на капитал в условията на глоболизираща се икономика. Привличането на чуждестранен капитал – като един от механизмите за намаляване на дефицита на национален капитал и технологии, се прилага широко в развитите и развиващи се страни за стимулиране на различни сектори от националната икономика, сред които значителна част заема сферата на услугите.

Най-голям ръст в последните години отбелязват високотехнологичните отрасли, които използват съвременни технологии и методи и създават качествени продукти и услуги. В същото време пазарът на такива услуги у нас не е достатъчно развит. Привличането на чуждестранни преки инвестиции е най-ефективният начин за достъп до чуждите технологии, разширяването на асортимента и повишаване качеството на предлаганите на националния пазар услуги, тъй като голяма част от услугите са неотделими от производителя и не могат да бъдат предмет на класическата външна търговия.

Организациите в сферата на услугите, създавани при участието на чуждия капитал на територията на приемащата страна, като правило притежават значителен технологичен, иновационен и управленски потенциал и, следователно, повишават технологичността на приемащата икономика като цяло. По този начин привличането на чуждестранния капитал в българския сектор на услугите в студията се разглежда не като процес на удовлетворяване на финансовия дефицит, а в голяма степен – като процес на привличане на услуги на българския пазар чрез съвременни технологии, ноу-хау и натрупване на управленски опит.

Привличането на чуждия капитал в сферата на високотехнологичните услуги под формата на преки чуждестранни инвестиции съдейства за решаването на редица икономически задачи и у нас, основните от които се явяват:

- а) повишаване на качеството и разширяване асортимента на услугите, предоставяни на вътрешния пазар, което подобрява бизнес средата и благосъстоянието на гражданите;
- б) развитие на сферата на услугите с цел повишаване на международната ѝ конкурентност, за да подпомогне диверсификацията на българския експорт;
- в) стимулиране развитието на промишленото производство;
- г) създаване на значителен брой нови работни места в сферата на услугите.

---

<sup>1</sup> Маргарита Харизанова е доктор по икономика, професор в катедра „Управление“ на УНСС; тел.: 81-95-576, e-mail: harisanova@abv.bg

Едно от перспективните направления на разширяване на сферата на взаимодействие на международния пазар на труда, тясно свързано с инвестиционния поток в тази сфера, са *аутсорсингът* и *офшорингът*. Те са новите форми на международни отношения на световния пазар, чрез които се появяват нови високотехнологични услуги, съдействащи за развитие на бизнеса, като: услуги по кредитиране, по застраховане, по консултиране, по маркетинг, в сферата на рекламата и PR-а. С тяхна помощ се повишава качеството и разнообразието на услуги за населението в банковата сфера, търговията, комуникациите, достъпа на световната мрежа Интернет и в много други области.

Прилагането на практиката на аутсорсинг и офшоринг в нашата страна има значителни преимущества не само за държавата, бизнеса, крайните потребители, но подпомага и качествен рът на икономиката.

**Целта на студията** е да анализира развитието на управленския подход *аутсорсинг* и неговите проявления в условията на безпрецедентна конкурентна борба за усъвършенстване на мениджмънта на организациите и постигане на високи икономически резултати. Ползите и недостатъците от прилагането на всеки нов управленски инструмент, както и при аутсорсинга, се подлагат на критика, стигаща до възвеличаване на резултатите от неговото приложение или до отричането му в съвременната практика на организациите. Независимо от това – и в условия на криза – той се определя като един от най-адекватните управленски подходи за устойчивото развитие на много организации.

**Задачите**, които изясняват проблема за аутсорсинга, са:

1. анализиране на предпоставките за възникването на аутсорсинга и определени терминологични аспекти;
2. изясняване на базовите идеи за зараждането на аутсорсинга: международното разделение на труда и клъстерната организация;
3. анализиране на обстоятелствата, предопределящи избора на аутсорсинг;
4. анализиране на приложението на аутсорсинга в дейността на организациите.

При осъществяване на тези задачи авторът акцентира върху предпочитанията на все повече организации за прилагането на разглеждания управленски подход при промени, кризи, за устойчиво развитие и повишаване на конкурентоспособността на организациите.

## **2. РОЛЯ И ЗНАЧЕНИЕ НА АУТСОРСИНГА В УПРАВЛЕНИЕТО НА ОРГАНИЗАЦИИТЕ**

В развитите страни всяко конкурентно предимство се достига чрез знанията, уменията и творческите решения. Но тези преимущества не са дълготрайни, тъй като добрите практики бързо се разпространяват сред конкурентите. Конкурентоспособността представлява микс от качества, фиксирани като: постоянно повишаване на равнището на обслужване, скорост на изпълнение на дейността в организацията и намаляване на разходите ѝ. Съставът на този микс е предопределен от характера на извършваните дейности в организациите. За да се реши комплексно този проблем в организацията, като цяло се предприемат мероприятия за прилагане на нови методи



на управление, внедряване на комплект от програми и технологични решения или привличане на консултанти по проблемите на управлението.

Организациите клиенти – както големите, така и малките, могат да получат значителни преимущества в резултат на аутсорсинга, като предават определени дейности на външни изпълнители.

Аутсорсингът като концепция и практика днес се обсъжда активно и се прилага в дейността на организациите в целия свят. Чрез него се увеличават ценностите на клиента и се оптимизират параметрите, посочени като конкурентоспособност. Основополагащият момент в аутсорсинга е, че всяка функция, която не е основна, е добре да се предаде за изпълнение на външен изпълнител, който се е специализирал в изпълнението на такива дейности.

Аутсорсингът като успешен бизнес започва да се прилага през 80-те и 90-те години на миналия век, когато гигантите Cisco и Compaq дръзват да аутсорсват стратегически функции като производство, логистика и дизайн на специализирани фирми – Solectron и Celestica. Освен до подобряване на качеството на произведените продукти, тези инициативи водят до по-добро управление на разходите и намаляване на риска от недостиг на компоненти в моменти на пиково търсене. Високите резултати от прилагане на аутсорсинга го превръщат в стратегически фактор на успеха. Постепенно при него се преминава от предаване на отделни управленски функции и дейности на специализирани (консултантски) организации към отделни подразделения или съществени части от организацията на база сключен контракт за определено време и на определена цена.

**Предпоставките за широкото приложение на аутсорсинга в практиката на организациите са:**

1. Динамиката и сложността на съвременната бизнес среда. Пред висшия и средния мениджмънт възникват сложни проблеми, които следва да се разрешат бързо, отговорно и професионално (сливания, поглъщания на организации, промени в информационните технологии, разрастване на електронния бизнес, кризи).
2. Създаването на виртуалните организации. Те се базират основно на стратегическия алианс и на съвместната собственост, съчетаващи в едно специфичните цели и координираните усилия на влизащите в нея организации. Главната цел на виртуалната организация е обединяването на ключови технологии и способности за по-пълно задоволяване на изискванията на потребителите. Виртуалните организации все по-често сключват договори с външни структури с цел по-ефикасното използване на предимствата на малки фирми, на тяхната гъвкавост и адаптивност. Тези възможности за реализиране на дейността на организациите се улеснява от Интернет.
3. Интернационалното разпространение на модерните технологии и практики играе съществена роля в развитието на националните икономики. Реално това въздействие е свързано с ускоряване на икономическия растеж чрез размяната на стоки, оборудване, технологии, научноизследователски резултати и решения.
4. Привличането на чужди инвестиции. В политиките по привличане на чужди инвестиции страните участват в много перспективна ниша на международния

бизнес – аутсорсинга. Чрез него се постига запазването на конкурентоспособността и икономическата ефективност на организациите чрез специализацията им в дейности, които извършват най-добре.

5. Скоростта на извършване на технологичните промени в организациите. Тя води до разрастване на аутсорсинга, тъй като позволява на фирмите да използват услуги, основани на модерните технологии, без да понесат необходимите разходи за адаптирането към тези технологии.
6. Задържането на квалифициран персонал в организациите. Аутсорсингът е ключова стратегия за осъществяването на този процес.

**Различните определения на термина акцентират върху трансфера на дейности, процеси, ползите от него или съответните отрицателни последици:**

1. Аутсорсингът като понятие се определя като дългосрочно делегиране на някои дейности на външен изпълнител или консултант, като едновременно се прехвърля и отговорността за качеството на тези дейности. В универсалния речник „Уебстър“ под аутсорсинг се разбира: човек или компания, които осигуряват информация, да се намери доставчик или услуга, за да бъде идентифициран източника; аутсорсингът в крайна сметка се отнася до въпроса „как“, а не „какво“ се върши.
2. Аутсорсингът се дефинира като процес, при който дадена организация предава някои от нейните вътрешни дейности/процеси на консултант или доставчик на услугата (аутсорсери). По този начин аутсорсингът се осъществява чрез договор, с който организацията купува услугите от друга, а тя се концентрира върху основната си дейност. Клиентът информира доставчика на услугата, какво те желаят и как биха искали то да бъде изпълнено.
3. Аутсорсингът може да се определи като „феномен, в който компанията делегира част от нейните вътрешни дейности на трета страна, добивайки контрол върху целия процес на управление“.[15]
4. Аутсорсингът е друго название на вече съществуващи практики като: бюро за услуги, договорно проектиране и управление на проекти, нов метод за работа, организационно решение, игра на провалилите се в бизнеса, старо вино в нова бутилка, видове занаяти, провокирали създаването на класата на занаятчиите и др. В действителност, аутсорсингът се свързва с по-високо ниво на изпълнение на дейностите и контрола в организацията – клиент: увеличение на ценности, ноу-хау, интелигентни решения, разпределение на риска и печалбата.
5. Аутсорсингът се определя и като ефективния стратегическия подход при антикризисното управление за организациите. Много често се използват и дефинициите на аутсорсинга като бизнес схема и бизнес практика.

**Според нас аутсорсингът представлява стратегическо решение за лишаване от определена бизнес функция, включваща трансфер на хора и активи на изпълнителя/аутсорсера, или продажба на тези активи. Процесът позволява управлението на финансови, структурни и договорни задължения на страните, както и помощта на две или повече организации да ранжират интересите си и да работят според желания от тях начин. За по-голяма част от организациите това означава инвестиране на част от цялата договорена ценност в управлението на**

**хора, структури и процеси, както и в постигането на умения, необходими за намеренията, и тяхното изграждане.**

Независимо от различията в дефинициите, те не възпрепятстват успешното прилагане на аутсорсинга в САЩ, Европа, Азия, в нашата страна.

Според изследователската организация Cutting Edge Information в световен мащаб аутсорсингът е стигнал 350 млрд. долара оборот, но реалната стойност може да е много по-голяма.[2; 2]

В зависимост от сложността на аутсорсинговото споразумение, разбираемостта на управлението се адресира до:

- Измерване и управление на качеството;
- Мениджмънт на решенията;
- Подготовка и мениджмънт на промяната;
- Мениджмънт на политиката и практиката;
- Управление на договора и финансите;
- Определяне на комуникациите и акционерите;
- Функционална организация.

Едновременно с това се осъществява и организацията по управление на пълномощията като:

- Роли и отговорности;
- Реорганизация на придобитата функция/организация;
- Принципи на операциите;
- Оценка и управление на взаимоотношенията вътре в клиента;
- Структура и стратегия за мулти издигане, мулти продажби и мулти географско разпространение;
- Стратегия и управление на офшоринга;
- Технологии и средства за висока прозрачност на изпълнението.

Познанието на всяка от гореизброените области не се намира типично в уменията на аутсорсинговия клиент. Също така, организациите аутсорсери извършват горепосочените функции само според изискванията на изпълнителя, не за задоволяване на отговорностите на клиента. За да се постигне най-доброто от производствените възможности и информация за индустриалните или търговските тенденции, клиентите ангажират трета страна – аутсорсингови фирми съветници. Един или двама консултанти, назначени за период от 2-4 месеца, могат да проектират и създадат голям дял от исканата управленска инфраструктура за клиента. Това помага също и за избягване на слабостта или прекалено високото финансиране на управлението.

Прилагането на аутсорсинга в управлението на организациите и високите темпове на неговото развитие е обусловено от ползите, които клиентите извличат от консултантите или доставчиците на услугата. Аутсорсингът се възприема като стратегически избор, а не като операция за понижаване на разходите. Той подпомага организациите да постигнат своите бизнес цели, превъзходство и по-добра позиция на пазара. За да се концентрират организациите върху това свое превъзходство, днес те всички аутсорсват една или повече свои дейности/процеси. За да бъдат конкурентноспособни, те трябва да фокусират ресурсите си върху същинската дейност. Така организациите стават по-гъвкави при вземането на решения и са способ-

ни по-бързо да започнат или променят някои от своите операции, в зависимост от изискванията на пазара.

Ползите за организациите от аутсорсинга са посочени в таблица № 1.

**Табл.1.**

Ползи от аутсорсинга

Ползи в краткосрочен период	Ползи в дългосрочен период
1. Способността организацията да концентрира вниманието си върху ресурсите и дейностите за постигане на целите.	1. Повече прогнозни резултати, базирани на бюджетирането за аутсорсвани функции за определен период от време.
2. Намаляване на разходите за човешки ресурси.	2. Съвместна работа и сътрудничество при решаване на проблема, творчество.
3. Достъп до специалисти в съответната област.	3. Висш мениджмънт на портфолиото на бизнес операциите.
4. Намаляване риска на управлението, управление на проекти и други услуги, свързани с доставките.	4. По-добро управление, договаряне и обединение на уменията.
5. Осигуряване на по-добър мениджмънт върху услуги, свързани с доставки.	5. Обмяна на нов опит, ноу-хау и др.
6. По-висока координация на управленския процес.	

Източник: авторът

Глобалното аутсорсване се превръща в изключително съществена част от живота на организациите. Независимо от критиките и скептицизмът относно тази практика, тя осигурява значителни предимства на бизнеса – намаляване на разходите, производителност, пазарен ръст и по-добро управление. Аутсорсингът се налага като необходимост при вземане на решения, свързани с поддържането на стабилни позиции на пазара. Глобалното аутсорсване се разглежда като решение за многократното използване на други локации. По този начин се балансира предоставянето на специфичен талант при минимизиране на геополитическия риск.

Резултатите от глобалното аутсорсване са свързани със:

1. Създаването и разширяването на нови пазари.
2. Подпомагане на глобалното гражданство.
3. Оценяване на ползите от световната икономика, но и повишаване на технологичните иновации и разнообразие.
4. Прехвърляне от организациите на спестените им разходи на потребителите или на инвеститори чрез понижаване на цените.
5. Установяване търсенето на национални продукти, особено на такива с високо качество.
6. Засилване на международната търговия.
7. Споделяне на знанието в самата икономика на знанието в развития и развиващ се свят, което въздейства върху появата на поредица от местни специализации.

Изборът на аутсорсинг не е лесно решение за организациите. Съществуват определени различия в цените в различните държави. Налага се компаниите да вземат под внимание определени рискове като геополитически, икономически, юридически, културни, инфраструктурни.

Предпоставките, предизвикали възникването на новия управленски подход, са разгледани в следващата част.

## **2.1. ВЪЗНИКВАНЕ НА АУТСОРСИНГА**

### ***2.1.1. Разделение на труда – идеята за аутсорсинг***

Идеята за аутсорсинг се основава на разделението на труда с цел повишаване на ефективността на дейността на организациите. Много изследователи подчертават, че аутсорсинга съществува отдавна. „В мравуняка, например, има мравки – войници, аутсорсващи в него дейностите по охраната. Класически пример за аутсорсинг е възлагане построяването на корабите, наемането на капитана и неговия екипаж, пристанищните товарачи и продавачи с цел решаването на основната им задача – да се продадат стоките“ [10; 78].

От примера се разбира, че при аутсорсинга не само се предава на изпълнение вид дейност или услуга, но и отговорността за нейното изпълнение, т.е. това изисква определен механизъм на управление. От това следва, че като основа за възникване на аутсорсинга се използват различни аспекти от икономическите школи, както и тези от теорията на мениджмънта.

Както посочихме, в основата на аутсоринга е разделението на труда, което непрекъснато се задълбочава и провокира възникването на нови форми на организация на пазара и модели на управление. Сериозните промени днес в разделението на труда допринасят за ускоряването и на аутсорсинга.

Първият, който определя разделението на труда, е А. Смит в книгата си „Богатството на народите“. Според него „разделението на труда е сложно сътрудничество на работещите лица, всяко от които е заето с особен вид производство или отделен процес от производството“ [11:425]. С други думи, диференциацията на трудовата дейност води до устойчива специализация. В практиката се определят два вида разделение на труда – обществено и техническо.

При общественото разделение на труда се обособяват относително различни видове стопанска дейност и специализацията на работника се състои в изработването на някакъв продукт или извършването на определена операция. То може да се осъществи при наличие на средства за производство, притежание на различни самостоятелни производители.

При техническото разделение на труда концентрацията на средствата за производство е в рамките на една организация и разпределение на работниците по отделните стадии на производство. При този вид разделение се извършва вертикално разделение по равнища (производство и управление) и хоризонтално разделение (видове дейности в рамките на едно и също равнище).

Освен тези видове, съществува и международно разделение на труда, при което се определя устойчива специализация на отделна страна в производството на такива

видове продукти, за които тя има най-благоприятни условия: природни, климатични, географски и др. Видовете международно разделение на труда са: общо, частично и единично.

Аутсорсингът може да възникне във всички форми, видове и подвидове на разделението на труда: от техническо – в организацията, когато производствените процеси се предават на аутсорсинг, до международно, когато аутсорсинговите компании работят на международния пазар, например, компанията Ксерокс, Нестле, Филипс, Нокia и др. Различните сфери на приложение на аутсорсинга разкриват богатството на възможности за този модел на управление.

Дълбочината на разделението на труда е зависима от характера на самия труд. Съвременните информационни технологии предполагат невиджани до сега варианти на разделение на труда. Аутсорсингът се основава на задълбочаващото се разделение на труда и като кооперация на същия. Степента на разделение на труда е ограничена от размерите на пазара. Разширяването на пазара стимулира задълбочаването на разделението на труда, а следователно и повишаването на производителността на специализирания труд.

Разделението на труда на базата на автоматизацията и електронизацията, прилагана в организациите, има тенденция към окрупняване. Това създава предпоставки и възможности за преодоляване на тясната специализация на работника, за интеграция на умствения и физическия труд. Именно в аутсорсинга като модел на управление се отразяват тези промени на разделението на труда.

Принципът на разделение на труда в съвременния мениджмънт позволява координацията на отделните елементи на процеса в едно цяло, осигуряващо висока производителност на труда и ефективно функциониране на организацията. Подходът за осъществяването на тази задача е аутсорсингът и неговите разновидности. В бизнеса аутсорсингът се развива в две направления:

- за потребителите – чрез повишаване на ефективността на бизнеса и съсредоточаването му върху основния вид дейност;
- за поръчителите – минимизация на разходите чрез предоставяне на определен вид услуга от много организации.

Развитието на международната търговия на съвременния етап се осъществява под значителното въздействие на процесите на глобализация, като едно от най-характерните ѝ проявления се явява ръстът на външноикономическите операции, осъществявани чрез аутсорсинга. По данни на Международния институт за аутсорсинг световният пазар на аутсорсинг расте експоненциално, демонстрирайки ежегоден темп на прираст, превишаващ 8% [18;39]. В труда на Т. Фридман [17] „аутсорсингс“ се определя като един от десетте най-значими фактори, определящи характера на съвременната световна икономика“. Той се използва и за илюстрация, дадена от Пико по отношение на съвременния тип предприятие, активно включващо външни партньори в процеса на създаване на добавена стойност, и наречено от него „предприятие без граници“ [14; 23].

Промените в областта на търговията и нарастващата интеграция на икономиките водят до развитието на международното разделение на труда, вследствие на което в различните фази на производствения процес се търкуват все по-голям брой междин-



ни продукти (стоки и услуги). Това нарастване на междинната търговия, наричано аутсорсинг, поражда преструктуриране на голям брой производствени процеси на глобално и регионално ниво, като се наблюдава също и в сектора на услугите.

Аутсорсингът изменя самата природа на международната търговия, тъй като включва в нея оборота на услуги в значителни обеми, така че те придобиват свойствата на стоки, относително свободно разпространявани на световния пазар. На основата на проведените редица изследвания, днес около 10% от услугите са предмет на международна търговия, а към 2014 г. прогнозата посочва 4 пъти увеличение на този показател. Някои определят тези промени като „трета промишлена революция“.

„Налице е съгласие в научното общество по отношение на уникалността на аутсорсинга като форма на международната търговия и бурното му развитие, базирано на следните фактори: технологически, икономически и регулативни/либерализация и снемането на бариерите“ [6;3].

Аутсорсингът е неотменима част и от теорията на делегиране на пълномощията, обсъждана широко в западната литература. В този аспект „методиката на аутсорсинга се явява логическо допълнение на съвременните концепции на управление“ [10; 77-91].

Преимущества на делегиране на пълномощията са несъмнени: предоставя се по-голяма свобода на персонала в постигането на организационните цели. В тези организации се поощрява самообучението и саморазвитието, водещи до високи резултати, а не само спазването на правилата и процедурите на управление. Делегирането позволява на персонала сам да участва във формирането на целите, оперативно да реагира на промените на външната среда при устойчива структура на организацията. Съчетанието на максимална гъвкавост и необходимата структурна устойчивост определя успеха или провала на организацията.

### ***2.1.2. Клъстерната форма на организация на икономиката и ролята в нея на аутсорсинга***

През XX век се извърши скок в телекомуникациите, електронните средства за обмен на информация – Интернет. Това доведе до появата на нови организации: виртуални, мрежови, кооперации на базата на информационните системи.

Една от основните особености на мрежовата икономика се явява възможността от установяване на дългосрочни отношения между участниците в съвместната дейност/организация. Създаването на такива връзки в реалното пространство изисква или компактно географско разположение на участниците, или големи разходи за ресурси и време за тяхното географско преместване.

Аутсорсингът неизбежно възниква като гъвкава форма на организация на мрежовите комуникации. Чрез него се задълбочава специализацията на организацията, като тя получава възможността да се концентрира върху основните си процеси: производството на високотехнологични продукти по индивидуална поръчка, по производство на знанията, производството на нови идеи, технологии, решения.

Бурният ръст на интереса към пространствена агломерация на икономическите дейности се възражда в края на XX век. Факторът за клъстеризация – това е по същ-

ността си икономическа агломерация от взаимно свързани предприятия на дадена територия.

Въпросът за клъстеризацията на икономиката и икономическите процеси е разглеждан в достатъчно голям брой публикации на наши и чужди автори. Например изследването на индустриалните региони с т. нар. „Трета Италия“ в работите на Дж. Бекатини и М. Беланди<sup>1</sup>. То е проведено в периода, когато световната икономика преживява достатъчно голяма стагнация и рецесия, но районите Североизточен и Централна Италия демонстрират завидна устойчивост и ръст. Мрежообразуването като спонтанен процес е в резултат на исторически и социални особености на дадените региони.

Според К. Тодоров „изследванията на Дж. Бекатини обогатяват познанието ни за връзката на предприемаческата активност с т.н. „индустриални райони“. В статията си „От индустриален „сектор“ към индустриален „район“ Бекатини за пръв път въвежда понятието „индустриален район“ и преоткрива маршаловата концепция в италианския контекст. Основният принос на Бекатини е разбирането за ролята на културно-историческите характеристики на района“<sup>2</sup>.

Основната идея на съвременната регионална парадигма се вписва в засилване ролята на регионите в качеството на самостоятелни субекти в националната и световната икономика. А клъстеризацията на икономиката и икономическите процеси е тясно обвързана с регионалното развитие

За клъстерите дава определение и М. Портър. „Това са група географски разположени взаимно свързани компании и свързаните с тях организации, работещи в определена сфера и характеризиращи се с обща дейност, като се допълват една с друга. То се основава на лансираната от него теория за конкуретните предимства на нациите. Според Портър тази теория аргументира един съществен извод: държавите по правило успяват да постигнат конкуретни предимства не в отделни, обособени производства, а в съвкупността от производства (клъстери), обединени чрез вертикални и хоризонтални връзки. Клъстерната теория се е развивала еволюционно по пътя на голям брой взаимно свързани предпоставки. Наред с клъстерите са съществували и съществуват голям брой подобни теории, по отношение на които клъстерите като правило встъпват като обобщаваща концепция. Повечето минали теории засягат конкретни аспекти на клъстерите или насочват към клъстери от определен тип“<sup>3</sup>.

Изследователите на клъстерната организация са единни, че клъстерът означава потенциал, който се реализира чрез преимуществата, характерни за мрежата. Създаването на клъстерите се основава на механизмите на диверсификация. В тях се обединяват в група най-ефективните и успешно конкуриращи се фирми, разположени в даден географски район, създатели на нови технологии, ноу-хау. Те са свързани с пазара (посредници, консултанти) и потребителите, обединени от една верига за

<sup>1</sup> Дубницкий, В. И. и др. (2010) Экономический кластер как форма пространственной организации производственных сил старопромышленного региона. Прометей, бр. 2., цит. Becattini G. The :Marshallian Industrial district as a socio-economic notion. (1990) Cooperation in Italy. Geneva, p. 9-36.

<sup>2</sup> Тодоров, К. (2011), Бизнес предприемачество I част, С., БАРМП, с. 221, цит. Landstrom, H. (2005). *Pioneers in Entrepreneurship and Small Business Research*, New York: Springer.

<sup>3</sup> Porter M. (1990), *The Competitive Advantage of Nations*. New York: The Free Press.



създаване на стойността. Известни са различни видове клъстери: географски, хоризонтални, вертикални, технологически, фокусни, на знанието.

В различни региони на света са известни много успешни клъстери като: [10; 89]

- информационни технологии в Силиконовата долина (САЩ);
- парфюми в Грас (Франция);
- биотехнологии (Швеция);
- телекомуникации (Италия);
- производство на автомобили (Северен Рейн-Вестфалия, Германия).

Тези клъстери са предназначени за повишаване на конкурентоспособността на участващите фирми чрез внедряването на нови технологии. При комуникациите на фирмите в клъстера съществена роля се пада на аутсорсинга. Той допринася не само за намаляване на разходите, но осигурява и заетост при условия на реформиране на големите организации. В този аспект се увеличава и пазарът на инженерингови и консултантски услуги за малките и средните предприятия чрез прилагане на аутсорсинг. За аутсорсинговите организации се разширяват възможностите за достъп до информация за потребностите на пазара и движението на стоките и услугите за малкия бизнес на пазара на големите фирми.

Основният механизъм за развитие на всеки клъстер – това е съчетанието на конкуренция и кооперация, взаимодействие на всички основни участници – малките и големите предприятия, водещи до синергетичния ефект от дейността им. Друг термин, който се използва, е териториализация като синоним на клъстера, за да се опише регионалната система, която включва институции, култура, индустриална структура и доминираща вътрешна структура на организациите. Самите мрежи в клъстера са от социално и техническо естество, а специализацията им зависи от дейностите, които са развити в съответния регион. По тази причина навсякъде по света се създават клъстери в различни сектори, както посочихме в примерите.

Аутсорсинговите отношения на големите и малките специализирани организации се явяват един от най-важните лостове на взаимодействие в клъстера.

„В клъстера се проявява световната тенденция на аутсорсинга – концентрация на големите компании в основни направления и делегиране на производството на междинни продукти и сфери на услуги на други организации, в т.ч. на средните и малките“ [13; 48].

Като пример в това отношение много често се дават клъстерите във Финландия. През 1995 и 2001 г. специалисти в Института за изследване на икономиката на Финландия идентифицират 9 основни клъстера по метода *разходи – ползи*: горски, информационен и телекомуникационен, металургичен, енергиен, бизнес услуги, здравеопазване, машиностроене, хранителен, строителен. Прави се класификация на клъстерите по степен на зрялост [21]. Колкото тя е по-голяма, толкова по-интензивно е вътрешното взаимодействие в рамките на съвместни проекти и работа на междутрасловите организации, а следователно и развитието на аутсорсинга.

Освен във Финландия, ролята на клъстерите е решаваща и в други европейски страни: в Дания има 13 регионални и 16 национални промишлени клъстера, които се характеризират с най-високата производителност на труда; в Италия са 199 клъстера, включващи 40% от заетите в промишлеността; в Норвегия са изградени 62 клъстера,

в които работят 22% от заетите в промишлеността; във Великобритания са изградени 154 клъстера, които осигуряват 55% от работните места в регионите<sup>1</sup>.

В България по ОП „Развитие на конкурентноспособността на българската икономика 2007-2013г.“ на МИЕТ се финансира създаването и развитието на вече създадени клъстери. Това е отразено в IV приоритетна област на програмата „Насърчаване на бизнес кооперирането и клъстерите“. Основно клъстерите обхващат: ИКТ, енергопроизводство, машиностроене, туризъм, текстил и облекло, дърводобив, микроелектроника, медицинско и здравно приборостроене, козметика и етерични масла, екофлора и др. Те могат да се консултират и да обменят опит с Европейската клъстер обсерватория и Европейската платформа за клъстерно коопериране, с Европейския клъстер алианс, които наблюдават 200 региона в Европа.

Клъстеризацията и аутсорсингът на бизнес процеси печели все повече привърженици. През първото тримесечие на 2008 г. в света са сключени 48 договора за аутсорсинг на бизнес процеси на обща стойност около 5 млрд. евро, със средна годишна цена 800млн. евро. Налице е ръст около 80% спрямо предходната година. Повечето договори за аутсорсинг на бизнес процеси са сключени в зона NALA (North an Latin America).

През изминалата година се забелязва значителен ръст на пазара на аутсорсинг на ИТ услуги. Едни от най-известните анализатори – IDC, оценяват ръста за миналата година на около 6,4 % спрямо предходната година, което в цифри представлява 200 млрд. долара.[16; 7]. На фона на настоящата икономическа криза и несигурност в световната икономика прогнозите за тази година не са големи. Очакваният икономически ръст е за около 4-4,5 % годишно. Ако се сбъднат тези прогнози, то това означава сделки за около 240 млрд. долара. Икономическата криза и финансовите затруднения тласкат бизнеса да изнася производство и услуги, тъй като компаниите се стремят да намаляват и оптимизират своите разходи.

Най-сложната задача, изискваща творчески процес и разбиране на връзките между различните отрасли и организации се явява определяне на границите на клъстера. В условията на засилена междурегионална система от междуетраслови връзки, клъстера като пълен технологичен цикъл на производство не може да съществува само на равнище регион. Нужна е съответната междурегионална клъстеризация.

Върху механизма за функциониране на клъстерите в икономиката влияят екзогенни и ендогенни фактори, предопределящи технико-технологични, нормативни и организационни методи за регулирането. Ендогенните фактори са свързани с организационни мероприятия чрез комбиниране на ресурсите и производството, а екзогенните – с организационно-управленски мероприятия, икономическа конюнктура, структуриране на общественото производство и функциониране на пазарния механизъм. При това особена роля играе държавата в две направления: ограничаване на негативното влияние на клъстерите по отношение на конкуренцията и създаване на условия за увеличаване на икономическия потенциал на клъстера.

Всички тези особености на клъстерната организация създават благоприятна следа за прилагането и разрастването на аутсорсинга. Той осъществява добрата комуникация и взаимодействието на всички участници в клъстера.

<sup>1</sup> По данни на OECD Reviews of Regional Innovation. Competitive Regional Clusters:National Policy Approaches, 2007.

Разнообразните проявления на аутсорсинга в международен аспект са разгледани в следващата точка.

### 3. ВИСОКОТЕХНОЛОГИЧНИ ФОРМИ НА ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ НА МЕЖДУНАРОДНИЯ ПАЗАР НА УСЛУГИ

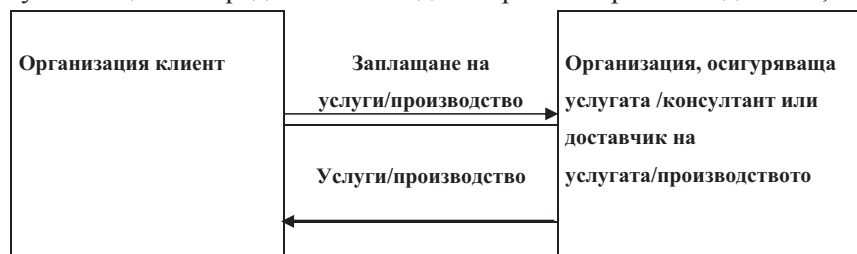
#### 3.1. Характеристика на офшоринга

Офшорингът се определя като международният вариант на аутсорсинга. Ролята му активно се обсъжда в бизнес средите и глобалния пазар. Много често се поставя равенство между аутсорсинг и офшоринг. Офшорингът (offshore – от английски език, означава задграничен) представлява изнасяне на бизнес дейности (производство, услуги) на дадена компания извън границите на съответната държава. Това може да стане чрез създаване на филиал на компанията, чрез чуждестранни инвестиции, чрез придобиване на фирма в съответната страна, чрез влизане в партньорски взаимоотношения с местни фирми и други.

Офшорингът възниква в началото на 80-те години на XX век в сферата на информационните технологии и набира скорост през 90-те, особено във връзка с необходимостта от квалифицирани програмисти при възникването на компютърния проблем „2000 година“.

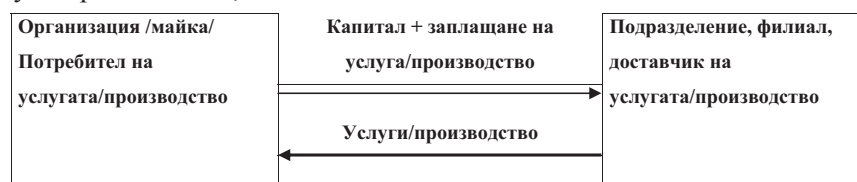
**Принципната разлика между аутсорсинга и офшоринга се състои в:**

*а) при аутсорсинга* участват две страни – организацията клиент, и консултантската агенция или доставчика на услугата/производството. Консултантът получава определеното му заплащане според сключения договор за извършената дейност, т.е.



Фигура.1. Извършване на аутсорсинг

*б) при офшоринга* организацията изнася дейност в друга страна чрез създаване на подразделение, филиал. За целта тя инвестира капитал, заплаща за услугите/производството и получава определени резултати. Самата организация е потребител на тези услуги/производство, т.е.



Фигура 2. Извършване на офшоринг

**Основните отличителни черти на офшоринга може да се характеризират по следния начин: [5: 20-30]**

1. Целта на офшоринга не е разширяване зоната на влияние на организацията или нейния пазар, а минимизация на разходите по издръжката. Затова чуждестранният капитал, съпроводен с офшоринга, попадайки на националния пазар на страната реципиент, не става източник на услуги/производство за местните потребители, тъй като самата организация инвеститор ги получава.
2. Офшорингът оказва влияние не само на пазара на работната сила в страната реципиент, създавайки нови работни места, но и непосредствено на трудовия пазар в страната инвеститор, където се съкращават съответните работни места. По такъв начин офшорингът – при своето развитие, може да причини глобални промени на международния пазар на работната сила и да се превърне във фактор за ново международно разделение на труда.
3. Развитието на офшоринга разширява възможностите за международно сътрудничество, в частност на международната търговия, тъй като формално при него се извършва трансгранично оказване на услуги, отчитани в платежния баланс на страната като „експорт на услуги“.
4. Развитието на офшоринга увеличава обемът на международното движение на капитала, тъй като в началото капиталът влиза като инвестиция за създаване на филиала на компанията, а в последствие – във вида на работна заплата на работещите във филиала, т.е. налице е и заплащане за извършените услуги/производство.

С развитието и усъвършенстване на технологиите се разширява и сферата на приложение на офшоринга. Първоначално разпространен при производството на несложни услуги, като обработка на позвъняванията в телефонните централи (кол центрове), електронно съхранение на архивите, обработка на сметките на кредитните карти и осигурителните плащания, в последните години офшорингът започва да се прилага и в такива области като архитектурен и компютърен дизайн, счетоводно отчитане, отчитане на промените в складовите наличности и движението на стоките, финансов анализ, управление на бази данни, разработка на програмно осигуряване и информационни системи и даже НИРД. Най-привлекателните дестинации за офшоринг се смятат Ирландия, Индия, Канада, Израел, Китай, а в последно време и страните от Югоизточна Азия, Източна Европа и Русия.

Причините, обуславящи използването на офшоринга в управлението на организациите, са разнообразни. Те включват намаляване на разходите на труд, по-високо качество на услугите, използването на квалифицирана работна сила със значителни езикови и компютърни умения, развита инфраструктура, надеждна телекомуникационна мрежа, икономическа и политическа стабилност, предвидими правна и данъчна системи, удобна времева зона и културно сходство.

При формиране на офшоринг партньорствата се очакват трансформации в организационната култура както на организацията клиент, така и на консултанта. Наличието на атмосфера на коопериране преследва постигането на резултати от взаимен интерес. То предполага усилия на двете страни за създаване на благоприятна работна среда, за консенсус при решаване на текущите проблеми.

Преди да вземат решение за офшоринг, компаниите предварително проучват разнообразните фактори, привлекателни за тях (виж табл. 2).

**Табл.2.**

Фактори за атрактивност на офшоринг дестинациите

Фактор (тегло)	Индикатори
Общи разходи – 40%	
Разходи за заплати	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Средна за страната заплата;</li> <li>• Средна стойност на възнагражденията за оператори в кол-центрове, ИТ програмисти, оперативни мениджъри и др.</li> </ul>
Разходи за инфраструктура	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Електрическа и телекомуникационна система;</li> <li>• Разстояние до важните центрове (клиенти).</li> </ul>
Регулативни и данъчни разходи	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Относително данъчно бреме, корупция и изменения на валутните курсове.</li> </ul>
Квалифицирана работна сила – 30%	
Натрупан опит и познания на бизнес процесите	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Размер на пазара на ИТ и бизнес процеси;</li> <li>• Качество на ИТ;</li> <li>• Качество на мениджмънта и ИТ обучението.</li> </ul>
Наличие на работна сила	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Общ брой на работната сила;</li> <li>• Брой на квалифицираната работната сила.</li> </ul>
Образование и владение на езици	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Резултати от стандартизирани образователни и езикови тестове.</li> </ul>
Текучество	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Относителен растеж на бизнес процесите и нива на безработица.</li> </ul>
Бизнес среда – 30%	
Икономическа и политическа среда	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Оценка на инвеститори и анализатори на бизнес средата и политическата обстановка;</li> <li>• Индекс на доверие на привлечени чужди инвестиции (изследване на Киърни);</li> <li>• Бюрокрация;</li> <li>• Правителствена подкрепа на ИКТ сектора.</li> </ul>
Инфраструктура на страната	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Оценка на качеството на инфраструктурата (телекомуникации, ИТ услуги).</li> </ul>
Културно сходство (приспособимост)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Резултат от индекса на глобализация (изследване на Киърни).</li> </ul>
Защита на интелектуалната собственост	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Оценка от страна на инвеститорите на нивото на защита на интелектуалната собственост и ИКТ законодателството;</li> <li>• Нива на пиратски софтуер.</li> </ul>

Източник: А. Т. Киърни, 2005.

Освен посочените фактори за избор на дестинации за офшоринг, компаниите се съобразяват и с изчисления индекс за офшоринга. Целта на изчисляването на акту-

алния и бъдещия индекс е изследване на риска и разходите на водещите световни дестинации. Използваната информация е събрана чрез проучвания и интервюта с икономически експерти и такива в областта на офшоринга. Първият индекс (2005 г.) отразява конкурентната среда за извършване на тази дейност в 20-те топ страни. (В списъка на тези страни участват Индия – 1 място, Китай – 2, Коста Рика – 3, Чехия – 4, Унгария – 5, Канада, Латвия и Русия – 6, Чили – 9, Румъния – 10, Ирландия и Сингапур – 11, и... ЮАР – 20). Вторият индекс е до 2015 година и оценява в дългосрочен период конкурентоспособността за 30-те най-привлекателни офшоринг дестинации.

**Световният офшоринг индекс** класира всяка от 20-те държави, като определя мястото ѝ на конкурентна дестинация за офшоринг с три основни фактора: разходи, риск и рейтинг на пазарните възможности.

**Разходи:** малко компании биха приложили офшоринга, ако той не намалява разходите им. В списъка на разходите спадат тези за работни заплати и компенсации, за изграждане на инфраструктура, за данъци и такси и този дял е 30 % от глобалния индекс за офшоринг.

**Риск:** всяка държава има своите силни и слаби страни, рискове и ползи. Рисковият рейтинг е с дял 54% от общия индекс.

**Рейтинг на пазарните възможности:** съставлява 16% от глобалния офшоринг индекс. Той се определя чрез експертна оценка на всяка страна, нейната глобална конкурентоспособност и дял на ИТ пазара. В доклада този рейтинг служи за проверка на някои дисбаланси или несъответствия в него.

**Бъдещият офшоринг индекс** е оценка за очакваната пазарна ситуация по страни, в резултат от промяната на такива фактори като: прираст на населението, растеж на БВП, човешките ресурси и ИТ умения. Класацията на страните при него е само за тези, които са активни в офшоринга сега и в бъдеще. Според този индекс България заема 21-во място.

През 2005 г. за пръв път България е включена в публикувания **индекс на разпределение на глобалните услуги на компанията „А. Т. Киърни“**. В този индекс страните от Източна Европа имат високи оценки в класацията. В него България е на 15-то място от 40-те най-привлекателни дестинации за офшоринг. Причините се обясняват със следните **фактори, благоприятстващи офшоринга у нас:**

- Географското разположение на страната;
- Политическата стабилност и последователност във външната политика на страната в последните 10 години;
- Членството на страната в НАТО и ЕС дава допълнителна сигурност и спокойствие на чуждестранните инвеститори;
- Ниските данъци – намаляването на корпоративния данък до 10% за страна от ЕС;
- Висококвалифицирана и в същото време евтина работна ръка;
- Развитие на телекомуникационната инфраструктура;
- Наличието на офшоринг/аутсорсинг проекти с други компании;
- Изграждане и функциониране на дъщерни фирми с български партньори, с които те работят от години;
- Подкрепа и съдействие от страна на правителството на проекти за офшоринг;

- Култура, която е по-близка до европейската, което улеснява интеграцията на човешките ресурси.

Атрактивността на България като предпочитана дестинация за офшоринг се увеличава и през 2006 г. тя заема почетното 9 място и е единствената страна от стария континент в първата десетка (табл. 3).

**Табл. 3**

Индекс на офшоринг дестинациите за 2006 г.

1 място	2 място	3 място	4 място	5 място	6 място	7 място	8 място	9 място	10 място
Индия	Китай	Малайзия	Тайланд	Бразилия	Индонезия	Чили	Филипините	България	Мексико

Източник: Списание СЮ, № 10, 2006.

България оглави новата класация като топ офшоринг дестинация в Европа за 2010 г. Страната ни е една от 8-те най-добри дестинации в топ 30 най-добри офшоринг локации в света според консултантската агенция Gartner<sup>1</sup>. Класацията е направена на базата на оценката на 10 критерия: чужди езици, държавна подкрепа, наличие на подходящи специалисти, инфраструктура, образователна система, цена, политическа и икономическа среда, атрактивност на пазарите и др.

През 2010 г. аутсорсинг пазарът у нас е между 100 и 150 млн. евро. България е на първо място в Европа и на 13-то в света по аутсорсинг, според изследване на маркетинговата агенция A.T. Kearney<sup>2</sup>.

Усложняването на бизнес процесите и глобализацията на световната икономика принуждават компаниите да получават максимален резултат от своята дейност, без да увеличават своите разходи. Поради това те търсят възможности за освобождаване на ресурси чрез офшоринг и съсредоточаване върху основната дейност на компанията. Предимствата и недостатъците на офшоринга в управлението на организациите са изложени в табл. 4.

**Табл. 4**

Предимства и проблеми на офшоринга

Предимства от офшоринга:	Проблеми при реализиране на офшоринга:
1. Генерирането на приходи.	1. Трансфер на кадри от една в друга компания.
2. Разкриване на работни места.	2. Набирането и подборът на добри специалисти е ограничено.
3. Внасянето в страната на съвременни технологии и бизнес практики.	3. Изисква се допълнително обучение на специалистите.
4. Повишава се квалификацията на човешките ресурси.	4. Отсъствие на въведени системи за качество в много организации (ISO) и на системи за фирмена сигурност.

<sup>1</sup> [www.investor.bg](http://www.investor.bg)

<sup>2</sup> [www.investor.bg](http://www.investor.bg)



*Продължение*

5. Повишаване на производителността на труда.	5. Отсъствие на промоция на страната като привлекателна офшоринг дестинация.
6. Повишаване на цената на труда, респ. на работните заплати.	6. Затруднена интеграция на различни видове култури.
7. Намаляване на текучеството на човешките ресурси.	7. Наличие на корупционна практика.
8. Чуждите компании подпомагат университетите с разнообразни програми за задълбочаване на практическите умения.	8. Отсъствие на ръководни кадри на средно управленско ниво.
9. Подобряване на мениджмънта на фирмите и управлението на риска.	9. Отсъствие на практически умения на завършващите ВУЗ.
10. Повишаване на качеството и стойността на продукта/услугата и удовлетвореността на потребителите.	10. Слабо застъпено обучение по мениджмънт.
11. Подобряване имиджа на фирмата.	11. Отсъствие на сътрудничество между образованието и индустрията за актуалните настоящи и бъдещи нужди на бизнеса.
12. Разширяване на пазарния дял. Възможности за разширяване чрез мрежата на доставчика.	

*Източник:* авторът

Изследвайки проблемите, свързани с прилагането на офшоринга и обработването на данните на агенция Equa Terra и изследователския център Booz Allen Hamilton and Duke (CIBER), стигнахме до извода, че на дадения етап практиката и стратегията на офшоринга, осъществявани от болшинството компании, притежават сходни характеристики. Те са свързани със: [по 7, 16, 18 и 19]

**1. Стратегията на офшоринга.** При нейното реализиране се обособяват **три етапа:**

- а) **На първия етап** офшорингът се използва като инструмент за повишаване на капитализацията и минимизация на разходите за сметка на привличането на евтина работна сила.
- б) **На втория етап** се предават и някои бизнес процеси като счетоводство и управление на човешките ресурси.
- в) **На третия етап** офшорингът едновременно с бизнес процесите започва да създава добавена стойност, организацията се трансформира в иновационна, расте и се развива.

Тези етапи протичат в строга последователност, а е възможно и паралелното протичане в някои организации, в зависимост от прилаганата стратегия на офшоринг.

**2. Достъпността му само за големи компании.** Предаването на бизнес процесите от организацията клиент на консултант или доставчик на услуги се базира на сключването на дългосрочни договори. На съвременния етап изследването показва, че условията на сключване на аутсорсинговите договори стават много



по-гъвкави. Това, от своя страна, открива и улеснява прилагането на офшоринга в сферата на средния и малкия бизнес. Анкетирането на представителите на 157 организации от специалистите на CIBER показва, че 27% от ръста на интереса към услугата на офшоринга са от предприятия, влизащи в рейтинга на Forbes 2000 и 57% ръст от страна на средния и малкия бизнес (организации с брой сътрудници не по-малко от 500).

3. **Проектирането, изследването, разработката и дизайна на нови продукти.** В средния и малкия бизнес 9 от 10 анкетираните организации разглеждат офшоринга в качеството на дългосрочна стратегическа политика, подпомагаща развитието и растежа на бизнеса. Много от организациите престават да определят офшоринга и аутсорсинга само като способ за икономия на работна сила, а го разглеждат и оценяват като възможност да се получат допълнителни ресурси, необходими за ръста на бизнеса.
4. **Акцентиране върху ИТ и кол-центровете.** 1/3 част от анкетираните организации използват офшоринга за разработване на нови продукти и маркетингови изследвания.
5. **Промяна на тенденцията по отношение на офшоринга.** Включват се нови направления в дейността на организацията клиент, включително и антикризисни проекти.

### 3.2. Специфични видове офшоринг

В световната практика се наблюдават **разновидности при прилагане на офшоринга** в организациите. Те са известни като:

**Нийършоринг** (nearshoring). Тази практика представлява изнасяне на процеси, производства и услуги в близки в географско и културно отношение страни. Организациите комбинират физическата с културната близост и доброто познаване на човешкия капитал, неговата психология и разбиране. В този аспект едни от най-подходящите страни за този вид аутсорсинг са страните от Източна Европа, както и Канада. Канада е близка в географски и културен аспект до САЩ, а страните от Източна Европа са предпочитани от развитите европейски страни.

**Иншоринг.** Иншорингът представлява процес на обратно връщане на процеса или услугата в собствената страна. Този феномен се наблюдава рядко, но не липсват и подобни решения. Причините са свързани с неуспешното провеждане на офшоринга, генерирането на по-високи разходи, проблеми с клиентите или кризи. В такива случаи организацията, която е решила да извърши офшоринга за част от своето производство/услуга, трябва да избира от два варианта: или да предаде производството/услугата на друг изпълнител (в същата или друга държава), или да ги върне обратно при себе си.

**Мултисорсинг.** Това е сравнително нов вид, който се дефинира като процес, при който организацията клиент разчита на няколко изпълнители за реализацията му. В определени условия различните изпълнители извършват различни дейности, но при други – те могат да реализират един и същ продукт. Тази разновидност на мултисор-

синга провокира нарастваща конкуренция, а тя води до повишаване на качеството на предлаганите услуги. [4; 14]

Мултисорсингът е подходящ за прилагане в големи компании, които, първо, разполагат с достатъчно дейности и услуги, позволяващи и дори предполагащи аутсорсване, и, второ, могат да си позволят да управляват процеса на координация и интеграция. Основен проблем при този вид е интеграцията на получените услуги или продукти в един общ продукт, който да носи полза за клиента. Не трябва да се пренебрегва и комуникацията между клиента и отделните изпълнители, а също и комуникацията между отделните изпълнители. Компаниите, които контролират и изпълняват успешно този процес, извличат голяма полза от мултисорсинга.

Мултисорсингът има и друг аспект и той е наличието на потенциал и реални възможности аутсорсерите да предлагат широко портфолио от услуги и технологии на потенциалните си клиенти. Колкото по-гъвкави и адаптивни са предлаганите услуги, толкова по-добре такава компания би се възползвала от мултисорсинга. В България този вид дейност е слабо развит.

#### **4. ПРИЛОЖЕНИЕ НА АУТСОРСИНГА В УПРАВЛЕНИЕТО НА ОРГАНИЗАЦИИТЕ**

##### **4.1 Анализ на причините, предопределящи избора на аутсорсинг**

При изясняване на аутсорсинга се посочва, че една от основните причина за избор на тази практика е повишаване на конкурентноспособността на клиента. В този аспект се анализират и други причини за аутсорсинг като :

- 1. Увеличаване на паричния поток.** На консултантската агенция или доставчика на услуга понякога му се налага да плати за основни средства или нематериални активи, получени от клиента. По такъв начин заплащането на недвижимост, компютри, транспорт и лицензии на пакет програми се налага поради това, че консултантът ги използва при изпълнение на договора. При някои контракти за аутсорсинг вложението на средства представлява едно от преимуществата, получавано от клиента. В други случаи това вложение, включено в контракта, се налага от потребностите на клиента от краткосрочен кредит.
- 2. Потребност от смяна на местоположението на организацията.** Тя започва да се наблюдава в края на 80-те години на миналия век, когато – при разрастването на отделите (звената) по ИТ, се налагат значителни човешки и други ресурси. При търсенето на нови служебни помещения се оказва трудно за мениджърите на тези звена да оправдаят преразхода на средства и най-безопасното решение, което те избират, това е аутсорсингът.
- 3. Неконкурентоспособни системи за управление на организациите.** В края на миналия век една от най-важните причини за аутсорсинга на финансовата дейност е растящата потребност от промяна на финансовата система. Когато към значителните разходи по внедряване на новата система се прибавят и тези за пропуски в работата, ръководството на компаниите активно се заема с реше-

нието на този проблем. Анализирайки минали несполуки при внедряване на финансовата система, ръководствата стигат до извода, че е необходимо да се обсъдят и алтернативни варианти на решения.

Консултантските агенции или доставчиците на услуги за аутсорсинг притежават достатъчно голям опит от внедряването на най-новите технологии и системи, като правило е достатъчно, за да привлече интереса на организациите. Обикновено организацията клиент се стреми да изчисли стойността на всички възможни за нея варианти като:

- Самостоятелно внедряване на нови системи, възползвайки се от услугите на избран доставчик на програмно осигуряване;
- Същият вариант като горния, но с привличането на допълнителни консултанти;
- Поръчка на консултантска агенция или доставчик на аутсорсинг услуги да разработи и внедри нова система, т.е. да осъществи „трансформационния аутсорсинг“. Това означава, че сътрудниците на организацията клиент ще изпълняват своите текущи задачи, поръчвайки на трета страна разработването на новата система по техен собствен план. При завършване на разработката на системата тя просто се възприема от персонала на клиента. На нито един от етапите на разработка сътрудниците на клиента не преминават в консултанта (т.е. няма лизинг на персонала);
- Осъществяване на пълен аутсорсинг. Това, което е постигнато днес – това е най-доброто, на което организацията е способна. Сега е времето да се приложи аутсорсинг, тъй като се налага осигуряване на постигнатото равнище на обслужване;
- Намирането на консултант на световно равнище предполага обсъждането на възможността за аутсорсинг от мениджмънта на организацията.

**4. Възможност за използване на редки ресурси за други видове дейности.**

Конкуренцията, промяната на пазара и постоянно развиващите се технологии предизвикват много ръководители на подразделения и техните водещи специалисти постоянно да се занимават с оперативни задачи. Теоретически, аутсорсингът освобождава голяма част от времето, използвано за управление, на ръководителите и сътрудниците за творчество и усъвършенстване.

**5. Решаване на задачи със стратегически характер.** Някои организации вземат стратегически решения да използват цялата или по-голямата част от наличните ресурси за изпълнение на основните управленски функции. При такива обстоятелства аутсорсингът практически е неизбежен. Той позволява на организацията да съсредоточи вниманието си на основната дейност и съответно да предостави на консултанти или външни специалисти изпълнението на оперативните функции.

**6. Сnižаване на риска.** Ускореният темп на промените означава, че инвестициите, които прави организацията, стават все по-рисковани. Особеностите в конкурентната борба, технологиите или законодателствата могат да се променят внезапно. Доставчикът на услугата (консултант) също рискува, но този риск може съществено да се намали, когато той прави съответни инвестиции при изпълнение на поръчките на голям брой клиенти.

**7. Подобряване на качеството на стоките или услугите.** Постигането на промяна в качеството съдейства за постигане на ново равнище на услугите и пред-

лаганите стоки, а като цяло – промяна и в качеството на дейността на организацията клиент. Промените са свързани и със съпътстващите ги процеси на сертифициране по различни международни стандарти за качество. Този резултат е свързан и с разширяването на международната дейност на организациите.

**8. Операционна експертиза.** Чрез договор за аутсорсинг организацията клиент има възможност да внедри най-добрата практика в съответната област, която като трудност и време за внедряване не би могла да се осъществи самостоятелно.

**9. Улеснения за потребителите.** Тенденциите за стандартизиране на бизнес процесите, информационните технологии и услугите при назначението позволяват на бизнеса да купува интелигентно на точното място. Разширява се достъпът на бизнеса до услуги, възможни по-рано само за големите корпорации.

**10. Антикризисно управление на организациите.** При него аутсорсингът се определя като вид на управленското консултиране, подпомагащ организациите в смекчаване на въздействията на кризата и излизане от кризисното състояние с минимални загуби. Аутсорсингът обхваща разнообразен комплекс от действия по: диагностиката на кризата, разработването и внедряването на стабилизационни антикризисни програми, включващи всички основни фактори на бизнеса, задължително и човешките ресурси. Комплексът мероприятия в тези програми е насочен към:

- а) възстановяване на платежността на организациите;
- б) възстановяване на финансовата устойчивост;
- в) осигуряване на финансово равновесие за продължителен период от време;
- г) оптимизация на разходите по управление на човешките ресурси;
- д) прилагане на целия потенциал на съвременния мениджмънт за отстраняване на временните затруднения, съхраняване на пазарните позиции при всякакви обстоятелства, базирайки се основно на собствени ресурси.

Външното управление от вида на аутсорсинга дава възможност да се наблюдават и управляват специфичните детерминанти на кризата:

- високата променливост на външната и вътрешната среда;
- повишаване на опасността от саморазрушаване на организацията вследствие на неточни управленски действия;
- крайно ограничени финансови и времеви ресурси за преодоляване на кризата.

Всичко това определя необходимостта от използването на ефективния управленски подход *аутсорсинг*, доколкото са необходими специални форми на мониторинг и анализ на процесите, технология на разработване и приемане на управленски решения, а също така специфични форми и методи на практическия мениджмънт. В антикризисното управление прилагането на аутсорсинга се разглежда като сегмент в управленската наука и практика.

#### 4.2. Аутсорсинг на бизнес процеси

Аутсорсингът на бизнес процесите (Business Process Outsourcing – BPO) характеризира комплекс от второстепенни технологически процеси, съставът на които непре-

късното се променя. Обикновено в този комплекс влизат финансите и счетоводството, човешките ресурси, снабдяването, определянето на възнагражденията, вътрешен одит, изчисляване на данъците, центровете за обслужване на потребителите и редица специфични процеси, характерни за организациите.

През последните години извършването на офшорни и аутсорсинг услуги включва:

**Бизнес услугите:** обхващат разнообразни бек-офис процеси, обслужване на клиенти и техническа поддръжка. Примерите включват подготовка на извлечения и индексирание, въвеждане и обработване на данни, електронни издания, телемаркетинг, уеб-дизайн и др. Особено положение в тази сфера заемат интегрираните кол-центрове. Причината е в удовлетворението на клиентите и постигането на дългосрочна рентабилност за организацията. Решението за интегриран кол-център е перфектният начин за реализиране на тази удовлетвореност на клиентите, независимо дали става дума за собствено решение, или за кол-център, обслужван от външен доставчик – аутсорсинг. Кол-центровете все повече се използват за комплексно обслужване на клиентите, а именно чрез видовете услуги, които те оказват на клиентите (табл.5).

**Табл. 5**

Видове услуги на кол-центъра

Характеристика на видовете услуги	Резултати
1. <i>Отговаряне на запитванията.</i> Приемане и обслужване на запитванията от потенциални клиенти, програми за увеличаване на продажбите, поддържане на <i>Гореща линия</i> , рекламиране в медиите.	Поемане на 100% от обажданията, цялостно информационно обслужване на клиентите, регистриране на всички запитвания, изграждане на база данни от потенциални клиенти, привличане на нови потребители.
2. <i>Информационно обслужване.</i> Предоставяне на пълна информационна поддръжка на Вашите клиенти, предоставяне на информация за Вашата компания, продуктите/услугите, които предлагате, местоположение на офиси и клонове в цялата страна, цени, бонуси и отстъпки.	По-голяма удовлетвореност на клиентите, по-малко текучество, по-високи приходи и печалба за компанията, грижа за клиента, приемане на препоръки и оплаквания от клиенти, незабавна реакция при възникнал проблем, удовлетвореност на клиентите, задържане на „недоволни клиенти“ и създаване на лоялност.
3. <i>Виртуален офис.</i> Осигуряване на връзка между клиентите и обслужващия персонал след работно време, в почивни и празнични дни.	24 часа контакт с клиентите.
4. <i>Регистрация и резервация.</i>	Привличане на допълнителни клиенти и увеличаване на продажбите и приходите, спестяване на административни разходи.
5. <i>Телепродажби</i> на услуги и продукти, презентации по телефона, оценка на интерес, продажба и утвърждаване на търговска марка.	Допълнителен канал за продажби, популяризиране на компанията/продукта, увеличаване на продажбите.

*Продължение*

6. <i>Информационно поддържане.</i> Обявяване на нови програми, промоции и предстоящи промени.	Оценка на интереса и потенциала за продажби, реалистично планиране на очаквани резултати.
7. <i>Проучване на нивото на удовлетвореност на клиентите</i> от продуктите и услугите, които предлага организацията.	Създаване на лоялност у клиентите, програми up-sale и cross-sale, подобряване на имиджа на организацията.

Източник : авторът

Моделите на организация на кол-центъра (КЦ) при аутсорсинга са следните:

**Традиционен модел на организация на КЦ:**

**In-house** – вътрешен кол център със своя ИТ – инфраструктура, персонал и бизнес поцеси.

**Алтернативни модели на организация на КЦ:**

**Аутсорсинг на КЦ** – аутсорсинг на ИТ-инфраструктурата, персонала и бизнес процесите на КЦ;  
**Хостинг на КЦ** – аутсорсинг на ИТ-инфраструктурата на КЦ: готови решения и ИТ осигуряване;  
**Out-staffing** – аутсорсинг на персонала;  
**BPO** – аутсорсинг на бизнес процесите.

При тези варианти организацията може да предаде на аутсорсера ИТ на кол-центъра, да вземе под аренда оборудване и програмното осигуряване с ИТ поддържане, а в същото време персоналът и бизнес процесите ще се осигуряват за сметка на собствените ресурси. В този случай това е хостинга. Или организацията може да предаде на аутсорсинг персонала, привличайки за обслужване персонал на аутсорсера, или да се извърши аутстафинг. Друг вариант е да се привлече аутсорсер за изпълнение на отделните бизнес процеси на аутсорсинг – на организацията клиент, например, за наемане и обучение на персонала, системното администриране и техническо осигуряване. Този вариант се нарича аутсорсинг на бизнес процесите. Организацията клиент може да предаде всички дейности на кол-центъра на пълен аутсорсинг като контролира качествените параметри на обслужване и осъществяването на координацията на работата на аутсорсинговия контактен център.

Изборът на модел на аутсорсинг за организацията клиент зависи от много фактори, сред които са: размер на бизнеса, темповете на ръста на бизнеса, изискванията към компетенциите на персонала и равнището на техните отговорности при вземане на решенията. В таблица 6 е направен сравнителен анализ на характеристиките на организацията, за която е валиден един от посочените варианти на организация на кол-центъра [1,16].

Табл. 6

Характеристика на потребителите на моделите на КЦ

Хостинг	Аутсорсинг	Вътрешен кол център
Малък и среден бизнес	Бизнес от всякакъв мащаб	Крупен бизнес
Бързорастящ бизнес	Бизнес с всякаква скорост на ръста	Стабилно растящ бизнес
Високи изисквания към компетенциите и равнището на отговорност на персонала	Невисоки изисквания към компетенциите и равнището на отговорност на персонала	Високи изисквания към компетенциите и равнището на отговорност на персонала
Нееднородни процеси на обслужване	Обикновени процеси на обслужване	Сложни процеси на обслужване
Неравномерно равнище на натоварване	Предвиждано равнище на натоварване	Контролирано равнище на натоварване
Средни изисквания към ИТ-комплекса	Ниски изисквания към ИТ-комплекса	Високи изисквания към ИТ-комплекса
Неравномерна маркетингова активност	Висока маркетингова активност	Умерена маркетингова активност
Разпределена структура на обслужване	Централизирана структура на обслужване	Централизирана структура на обслужване

**Професионални услуги:** счетоводни, одиторски, данъчни, архитектурни и инженерни услуги. Тези видове услуги, предадени за аутсорсинг са най-известни и предпочитани от клиентите. Причините са в качественото им извършване от консултантите, сигурност на поверената им информация, познаване и непрекъснато актуализиране на данните съгласно промените в нормативната база на дадената страна. Консултантите са висококвалифицирани специалисти в областта на счетоводството, данъчния контрол, одита и инженерните услуги.

**Финансовите услуги:** обхващат застрахователните и свързаните с тях услуги, а също така банковите и други финансови услуги.

Анализът на факторите, които обуславят ръста на аутсорсинга в сферата на финансите показва:

1. В началото и средата на 1990-те години, когато сериозно се пристъпва към аутсорсинга на финансите, ръководителите на няколко крупни консултантски агенции, предоставящи счетоводни услуги (т.н. „Голяма Петорка“), информират всички свои важни клиенти за готовността, способността и желанието да извършват финансови услуги, ако им е необходимо. Едновременно с това клиентите са информирани за повишаване на качеството на услугите и икономията на средства, които ще постигнат.
2. „Голямата Петорка“ обявява на своите клиенти, че те не биха си позволили в тази сфера грешки, които да срина тяхната репутация. Те са в състояние да използват висококвалифицирания си състав за решаването на проблеми.
3. Перспективата за повишаване на качеството на обслужване, икономията на средства и освобождаването на времето, използвано за управление, позволява



на клиента да се съсредоточи на основната си дейност, а също и други очаквани преимущества, принуждава финансовите директори в крайна сметка да предпочетат тази възможност. Такива фирми като Accenture и PriceWaterhouseCoopers имат свои големи клиенти, разходите на които във финансите и счетоводството са съкратени на 50% след аутсорсинга.

4. Малките и средните предприятия често прибягват до аутсорсинг на пакета финанси и информационни технологии.
5. Аутсорсингът на финансите позволява на консултантите по счетоводство ефективно да използват опита и уменията на специалистите, работещи в дадена организация.
6. Аутсорсингът на финансите се оказва уникално решение, тъй като големите консултантски агенции вече разполагат с персонал и инфраструктура, за да излезнат на пазара, за което не са им необходим крупни суми за закупуване на обрудване в сравнение с ИТ.
7. Аутсорсингът на финансите създава възможност за получаване на консултантски услуги за кратък, средносрочен и дългосрочен период. При подписване на договор и с друга консултантска агенция, списъкът на предоставяните услуги може да бъде коригиран в периода на действие на контракта.
8. Провеждане на активна маркетингова кампания и мероприятия за стимулиране на финансовите услуги и насочването им към най-добрите в това отношение аутсорсингови организации.

**Интернет услуги:** доставка на Интернет (телекомуникационни услуги).

**Аудио-визуални и културни услуги:** обхващат производството на кино- и видеофилми и тяхното разпространение; прожектирането на киноленти; радио и телевизия; радио- и телевизионно излъчване; звукозаписни услуги; културни, спортни и развлекателни услуги.

**Образователни услуги:** благодарение на новите технологии образованието може да се изнася в електронен (аудио и визуален) формат.

**Здравните услуги:** включват медицински, зъболекарски, болнични, социални и други услуги.

**Управление на човешките ресурси:** набиране и подбор, пейролинг, обучение и развитие, подобряване на условията на труд, мотивация на човешките ресурси, тренинг на екипи и др.

При управлението на човешките ресурси аутсорсингът основно е насочен към намаляване на обема на административните дейности, които не носят на организациите никаква стойност. Според проведени изследвания частта на административните дейности в процеса на управление на човешките ресурси достига 2/3 от цялата дейност, като на концептуалните дейности остава 1/3. Така например участниците в изследване на PriceWaterhouseCoopers посочват следните HR дейности, които подлежат на аутсорсинг [20] (таблица 7).

При управлението на човешките ресурси аутсорсингът е по-ефективен при малките организации. Според цитираното изследване малките фирми използват външни доставчици за организирането на дейности, свързани с обучение и повишаване на



квалификацията, два пъти повече от големите организации, а при управлението на възнагражденията, малките са четири пъти повече от големите.

**Табл. 7**

HR дейности, извършвани от външни за организациите изпълнители

Дейности	Дял на организациите, използващи външен изпълнител
Набиране и подбор на персонала	51 %
Обучение и повишаване на квалификацията	40 %
Безопасност на труда и опазване на здравето	35 %
Управление на възнагражденията	22 %
Административни дейности при приключване на трудовите правоотношения	18 %

Източник: :www.pwc.com

**Управление на мощности.** Все по-широко разпространение получава тази услуга за аутсорсинг – планирано техническо обслужване и текущ ремонт, управление на имущество и земеделски участъци, проектиране на нови здания, еталонно тестване е смяна на местоположението на организациите. Подобно на тенденциите, възникващи в търговско-промишлената дейност, разпространението на управлението на мощностите чрез аутсорсинг придобива все по-голяма ефективност. Например във Великобритания много отрасли на аутсорсинга започват бурно развитие благодарение на политиката на приватизация, инициирана от правителството. Редица правителствени организации се интересуват от тази услуга.

**Аутсорсинг на маркетинговите функции.** Такива функции, свързани с рекламата и изследването на пазара, са възлагат на външни изпълнители. Рекламните агенции особено се нуждаят от развитие на специални навици в редица области – от създаване на рекламните съобщения, до получаването им от средствата за масова информация, работата с художници и изпълнители, участващи в предаванията.

#### 4.3. Производствен аутсорсинг (субконтракторство)

Много често се дискутира, че субконтракторството и аутсорсинга са синоними или сходни понятия. Субконтракторството се определя и като форма на аутсорсинга и по-точно се отнася до операционния аутсорсинг. Според нас разликата между двата термина е по отношение: 1. на обхвата (субконтракторството е по-тясно понятие от аутсорсинга) и 2. сферата на приложение (субконтракторството е в производствената сфера, а аутсорсинга – в сферата на услугите).

Производственият аутсорсинг е този, който се прилага от промишлените организации за оптимизиране на производствения процес. Състои се в това, че една промишлена организация (контрактор) предлага на друга организация (субконтрактор) производството на продукти или изпълнение на технологичния процес в съответ-

ствие с определени изисквания. Това позволява на контрактора много бързо да изгради действена и ефективна организационна структура на производството.

Субконтракторите – като правило, са малки и средни предприятия, които изпълняват дейностите по субконтракта. Това им позволява да достигнат високо равнище на натоварване на оборудването и висока производителност.

Проучванията ни показват, че организацията контрактор запазва най-важните елементи от производствения цикъл като: научно-изследователската дейност, промишления дизайн, маркетинга, монтажа, настройването, опаковката и тези производства, носещи в себе си ключови иновации.

Основните преимущества, които се наблюдават в резултат на субконтракторството, са: [8]

- а) **Голяма гъвкавост и адаптация към промените в търсенето.** При наличие на възможности за прилагане на производствения аутсорсинг адаптацията към промените се извършва много по-лесно, отколкото в ситуации на преки инвестиции от дадена организация или предприемач.
- б) **Оптимизация на производствения процес.** В много случаи предприятията с вертикална интеграция страдат от неоптимално използване на производствените мощности в определени точки на производствения цикъл. Разделянето на един процес между различни специализирани предприятия, които имат финансова, управленска и оперативна самостоятелност, ги принуждава да се борят за пълното използване на своите ресурси.
- в) **Териториална дифузия на икономическите системи, базиращи се на субконтракторство.** Типичен се явява дифузият процес от типа на „нефтен петно“. То има териториално разпространение на икономическата активност, а не съсредоточаване в определено място. Дифузията позволява най-бързо и плавно разпространение на предприемаческия дух, новите културни ценности, иновациите и благосъстоянието, които осигуряват по-добър социален баланс и стабилност.
- г) **Производственият аутсорсинг се явява най-важният елемент от функционирането на промишлените кълстери.** В този контекст на разглеждане на субконтракторството трябва да изведем и позитивните резултати на участващите организации в процеса.

На ниво организация за контрактора се очертава възможността да концентрира своите усилия и ресурси в стратегическите направления на своята дейност. Това предопределя рязкото съкращаване на сроковете на производство на новите продукти, облекчава процеса на тяхното сертифициране, повишава производителността на труда и конкурентоспособността на организацията, съкращава складовите запаси и ускорява процеса на оборота на средствата за производство.

За другия участник – субконтракторът (МСП), предимствата са свързани с ниските производствени разходи за сметка на ниските работни заплати в сравнение с големите организации, по-малките размери и по-опростената управленска структура. Освен това, малките предприятия притежават по-високо ниво на мобилност за пренастройване на оборудването за сметка на широкото използване на гъвкави специализирани производствени системи. При тях не е необходимо да извършват значителни

инвестиции за разработване на нови продукти, за ново оборудване, а също за процедурите по стандартизиране и контрол на качеството. Всички тези аспекти и въпроси на взаимодействието се уточняват между страните в договора.

Направените проучвания от автора на резултати от извършен производствен аутсорсинг в различни страни показват, че най-съществените от тях са:

- Сnižаване на цените – 30-36%;
- Високо качество на продуктите – 25-28%;
- Достъп до най-новите технологии – 20-23%;
- Своевременни доставки – 10-14%.

В отношенията между участващите страни при производствения аутсорсинг често се забелязва провеждането от страна на контрактора на доста твърда политика. Има се предвид не само ценовият диктат, но и достатъчно усложнени условия на контракта: заплащането на изпълнените работи е в зависимост от резултатите от продажбите (т.е. субконтракторът изпада в зависимост от качеството на работата на маркетинговите и други отдели на контрактора). Друг проблем е контролът на изпълнение и спазване на контракта, особено при големи обеми на продажбите, разгърната дилърска мрежа и наличието на алтернативни доставчици.

При определени случаи в съвместната работа с големи контрактори се налага разработването и реализацията на средносрочен план за снижаване на разходите по всички пунктове на калкулацията. Това условие като правило не противоречи на антимонополното законодателство, тъй като е оправдано от спецификата на дългосрочните субконтракторски отношения.

Повечето МСП не възприемат оказвания от страна на контрактора натиск като нещо противоестествено. Диктатът на контрактора най-често е обоснован от непрекъснато нарастващите изисквания към качеството на продукцията и има много положителни аспекти, които въздействат върху субконтрактора за неговото изграждане и развитие.

В международната практика се прилагат различни класификации на субконтракторски отношения. Те са посочени в таблица 8 [по 8].

**Табл. 8**

Класификация на формите на производствения аутсорсинг

Според характера на отношенията:	Според периода на контракта:
1.Общопроизводствен -по обем на произвежданата продукция; -по вид на произвежданата продукция; -по равнище на наличната технология.	1.Краткосрочен – при еднократни сделки.
2.Специализиран – чрез обособяване на отделно производство в самостоятелно юридическо лице, встъпващо в субконтракторски отношения на алтернативна организация.	2.Дългосрочен – при производството на сложна промишлена продукция.
3.Субконтракторство на основата на преместване на дадено производство.	

*Продължение*

4. Субконтракторство на основата на използване на суровини, предоставени от контрактора.	
5. Субконтракторство на основата на използване на специални инструменти и/или оборудване, предоставени от контрактора.	
6. Субконтракторство на основата на изпълнение на НИД или оказване на услуги.	

Субконтракторските отношения се прилагат в различни отрасли на промишлеността, като най-голямо разпространение те получават в машиностроенето и по-специално в такива сектори като автомобилостроене, производство на оборудване за железопътния транспорт, радиоелектронна и електротехническа промишленост.

В заключение – аутсорсингът и неговите проявления са подложени на модификации, развитие, адаптиране към променящата се конюнктура в световен мащаб. Според данни на McKinsey, еволюцията е от „transaction oriented“ дейности (напр. въвеждане на данни) през „rule based“ дейности (където съществува план на решенията – decision map) до „knowledge based“ дейности (творческа работа) [3].

Новите тенденции са свързани с нарастване на аутсорсинг услуги и съответно с нарастване на броя на доставчиците. Доставчиците на тези услуги се сблъскват с ценова конкуренция, свободна работна ръка, увеличаване на заплатите и режимните разходи, намаляващи съвкупно маржовете на фирмите. Следователно, следващата стъпка в аутсорсинга е организациите да престанат да разчитат на ниската себестойност на труда като конкурентно предимство и активно да работят за навлизане в сектора на услугите с висока добавена стойност.

България има отлични перспективи за аутсорсинг на бизнес процеси, според доклада на консултантската агенция А. Т. Kearney за 2009 г. [7]. Близостта ѝ до западните търговски центрове също е изключително предимство за всяка компания, която желае да възложи висококачествено обслужване на клиентите си извън границите на своята страна. Добре образованите човешки ресурси, вкл. с няколко чужди езика, създават привлекателност за чуждия бизнес и за печелене на позиции в глобалния аутсорсинг на бизнес процеси.

## 7. ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Като следствие от анализа на зараждането и развитието на аутсорсинга в световната икономика можем да обобщим следните изводи:

**Първо**, аутсорсингът е стратегически управленски подход, с прилагането на който се осигурява конкурентоспособността на организацията. Анализът на данните посочва неговото бурно развитие, обхващащо многомилиарден бизнес.

**Второ**, изясняването на терминологичните аспекти на аутсорсинга и офшоринга се базира на същността, различията, ползите и недостатъците на същите.

**Трето**, научното тълкуване на еволюцията на аутсорсинга се основава на разделението на труда и клъстерната организация. В потвърждение на него са разгледани

причините и условията, създаващи благоприятна среда за появата на аутсорсинга и неговите варианти. Именно аутсорсингът отразява промените в разделението на труда – ръста на външноикономическите операции. Клъстерната организация разширява сферата му на приложение чрез механизмите на диверсификация.

**Четвърто,** изборът на аутсорсинга от мениджмънта на организациите като управленски подход се основава на редица причини и обстоятелства, обобщени и представени в материала. Всички те осигуряват високата конкурентоспособност на организациите, т.е. новия, по-развит модел на конкурентната борба – борбата за формиране на пазар. В подкрепа на този модел е и тезата на М. Портър, че конкурентните предимства не се наследяват, а се създават.

**Пето,** разширяването на сферата на аутсорсинга е свързано с областите: ИТ технологии, бизнес процеси, производство. В студията са анализирани техните направления.

Прилагането на практиката *аутсорсинг* изисква задълбочени изследвания и анализи, преди да се пристъпи към нейното прилагане. Модата – в случая, не е най-подходящият начин за конкуренция с другите организации в бранша, региона. Сравнителният анализ на традиционния и новия управленски подходи ще предложи идеи и решения, осигуряващи стабилността и просперитета на организациите.

## ЛИТЕРАТУРА:

Аниканов, В. Аутсорсинг клиентских отношений – проблемы отрасли. [www.iks-navigator.ru](http://www.iks-navigator.ru)

Аутсорсингът – бизнес, от който печелят и двете страни, (2009), [www.creativepartners.org/blog/outsourcing-business-profitable-for-all/](http://www.creativepartners.org/blog/outsourcing-business-profitable-for-all/)

Григорова, К.(2007), Качество и добавена стойност са ключът към изнасянето на процеси у нас, Computer World, бр. 24.

Григорова, К., (2008), Мултисорсинг – или как да успееш в управлението на ресурси и доставчици, Computer world, бр. 23.

Егоров, А. Ст., (2007), Привлечение иностранных капитала в Российский сектор высокотехнологичных услуг, Авт. М.

Кононович, О., (2009), Рынок услуг аутсорсинга в международной торговле, Журнал межд. права и межд. отношения, бр. 2.

Кризата направи България привлекателна за аутсорсинга. (2010 ), [www.money.bg](http://www.money.bg)

Методическо ръководство за ръководители в регионалните центрове за субконтракторство, (2009 ), РЦС, М.

Миронова, Н., (2010), Комуникации при внедряване на система за управление на знанието, С., Авангард Прима.

Сайфиева, С. Н., М. А. Быкадоров, (2006), Теоретические основы и эволюция развития аутсорсинга, Журнал Экономической теории, бр. 3, Екатеринбург.

Смит, А., (2006), Богатството на народите., С., 2006.

Харизанова, М., (2009), Управление на аутсорсинга на човешките ресурси. С, Авангард Прима.

Черемисин, Д., Вл., (2005), Аутсорсинг как элемент современного хозяйственного механизма: теоретический аспект. М.

Arnold, V., (2000), New Dimensions of Outsourcing a Combination of Transaction Cost Economics and the Core Competencies Concept. European Journal of Purchasing and Supply Management, V.6. N. 1.

Babu, M., (2005) Myth: All Outsourcing is Offshoring.

IDC. Аутсорсинг пазарът расте по-бързо от очакваното, (2008), Computer World, бр. 23.

Friedman, T., (2007), The World is Flat: A Brief History of the Twenty-first Century. New York, Picador.

Kshetri, N., (2007), Institutional Factors Affecting Offshore Business Process and Information Technology Outsourcing.//Journal of International Management, V. 13. N. 1.

ТРІ: Европа продължава да е водеща, (2008), Computer World, бр. 23.

[www.pwc.com/Paw Well 2004-HR Controling/](http://www.pwc.com/Paw_Well_2004-HR_Controling/)

[www.expert.ru](http://www.expert.ru)

[www.mi.government.bg](http://www.mi.government.bg). Outsourcing 2006.doc.

## **АУТСОРСИНГ: РОЛЯ, ХАРАКТЕРИСТИКИ И НАПРАВЛЕНИЯ НА ПРИЛОЖЕНИЕ**

### **Резюме:**

Студията е посветена на аутсорсинга – новия управленски подход, прилаган все по-често в практиката на организациите. Авторът анализира предпоставките за разпространението на аутсорсинга. Международното разделение на труда и клъстерната организация са основата за възникването и неговото развитие.

Аутсорсингът обхваща всички бизнес процеси и производството. Изборът на този подход от мениджмънта на организациите зависи от много причини, подробно анализирани в студията.

## **OUTSOURCING: ROLE, CHARACTERISTICS AND DIRECTIONS OF THE APPLICATION**

### **Abstract:**

The study is devoted to the outsourcing and the new management approach that is applied very often in the practice of the organizations. The author analyses the prerequisites for spreading the outsourcing.

The international division of labour and the cluster organization are the foundation for the arise and its development. All business processes and production are embraced by the outsourcing. The choice of this approach of the organization management depends on a lot of purposes which are carefully analyzed in the study.

## ПРОБЛЕМЪТ ЗА ЕФЕКТИВНОТО ЛИДЕРСТВО В ПОЛИТИЧЕСКАТА НАУКА

Христина Дончева<sup>1</sup>

*„Най-важното е не всеобхватното знание,  
а всеобхватната способност за разбиране“*  
Демокрит (460 – 370 г. пр. н.е.)

### ВЪВЕДЕНИЕ

Интересът към лидерската проблематика е традиционно висок, но с различна интензивност през времето. Ефективността на лидерството е въпрос, пряко свързан с този за неговата природа, и е фундаментален за цялата лидерска концепция и обществена практика. И това е безспорен факт, защото от визията на лидерите и техните действия зависи динамиката на развитие на всяко общество. Ролята на лидерството за развитие на обществото се променя в зависимост от историческите и обществени процеси. **Лидерството е константно явление, което следва еволюционното развитие на човека, технологиите, обществото и природата.**

В настоящата студия се интерпретират някои проблеми на лидерската теория в разглеждания контекст, пораждащите ги причини и възможностите за тяхното решаване. **Изходната теза на работата е, че лидерската теория като цяло не е издържана в концептуално отношение и същността на политическото лидерство остава неопределена<sup>2</sup>.**

Твърденията на Питър Дракър, че **лидерството** е изключително важно, критично за „здравето“ на групата, организацията и обществото (предпазва от разпадане и безпорядък) и всъщност **няма заместител**, най-точно предават значението на неговото качество за развитието на всяка човешка общност<sup>3</sup>. Повечето от авторите разглеждат проблема за лидерската ефективност предимно като въпрос за качеството и състоянието на управлението. Но политическото лидерство е специфичен тип лидерство, което е различно от формалното ръководство. Други измерения придобива и проблемът за неговата ефективност.

В настоящето изследване ще се доказва, че **първоопределящият за ефективността на политическото лидерство фактор е личността на самия политик, неговите индивидуални характеристики, способности и умения**. Въпреки множеството и разнообразни зависимости между лидер, последователи и ситуации, активният субект в лидерското отношение е той – човекът лидер.

<sup>1</sup> Христина Дончева е доктор по политология, доцент в катедра „Политология“ при УНСС; тел.: 81-95-490, e-mail: hdoncheva@unwe.acad.bg .

<sup>2</sup> В Разгърнат вариант тезата за неопределеността на лидерската концепция е защитена от автора в „Лидерската теория през 21 век: предизвикателства и перспективи“. В: Политологията като наука и академична дисциплина. УИ „Стопанство“, 2011: 85-90.

<sup>3</sup> Drucker, P. The Practice of Management. New York: Harper and Row, 1995: 194.



## I. ПОЛИТИЧЕСКОТО ЛИДЕРСТВО – ДИСКУСИИ И ПОДХОДИ. СЪЩНОСТ НА ПОЛИТИЧЕСКОТО ЛИДЕРСТВО

Научният анализ на ефективното политическо лидерство е неразделно свързан с проблема за неговата природа. Двата въпроса взаимно се преплитат и не могат да бъдат отделени един от друг. Ефективността на лидерските отношения би трябвало да е иманентно присъща на всеки лидерски процес, който претендира да е успешен. Затова, познанията за природата на лидерския феномен са императив за настоящия анализ. Представляващ самостоятелен изследователски проблем, този въпрос ще бъде представен в необходимата степен, позволяваща изследването на ефективността на политическото лидерство.

Всеки лидерски процес има своя логика, съдържание, специфика и същност. Разкриването на неговото съдържание (елементи: лидер, последователи, проблемът, който е в основата на взаимоотношенията им, конкретната ситуация, цели и резултати)<sup>1</sup>; форми на съществуване и етапи на развитие, е безспорно постижение на лидерската теория. То е по-лесно уловимо и в този смисъл представлява по-традиционна задача за учените. На практика тя се свежда до обобщение, систематизация на многобройните форми на проява на лидерство и до фиксиране на тяхната видима връзка. Това е важен, но само един етап от изследователския процес и има какво да се желае още в това направление.

Наложително е критически да се проанализират всички елементи на лидерството, промените, които търпят, както и усложнените взаимоотношения между тях в глобализирания свят на XXI век. Решението на тези задачи е необходима предпоставка за „проникване“ в същностното съдържание на лидерския процес, обхващащ промеждутъчните звена и механизми. Видимите прояви на даден политически феномен (емпирично дадените, т.е. чувствено-конкретните форми) не винаги представят явлението в истинския му вид. Неговото адекватно научно обяснение е възможно само след разкриването на същността му, която винаги е скрита. Като философска категория същността представлява „действителното, т.е. вътрешното съдържание и единството на външните форми на проява на явлението“<sup>2</sup>.

От тази гледна точка анализът на природата на политическото лидерство продължава да бъде актуална задача пред изследователите. **Лидерската теория не е издържана в концептуално отношение и феноменът лидерство остава недостатъчно определен.** Една част от съвременните теории се допълват, но други си противоречат. Не получават удовлетворителен теоретичен отговор и много въпроси от лидерската проблематика, а редица тези не са добре аргументирани. Въпреки известни постижения на теорията, анализът на лидерството продължава да изпитва сериозни затруднения.

Сред множеството **причини** природата на лидерския феномен да остава спорна преобладават тези от методологическо естество. В качеството на такива **Денис Кавена** сочи следните обстоятелства:

<sup>1</sup> За повече информация: Танева, А. Лидерството: управление извън господството, УИ „Св. Климент Охридски“, С., 2005: 116.

<sup>2</sup> Философская Энциклопедия, т. 5, М, 1970, с. 168.

- 1/ едностранното разглеждане и пренебрегване на лидерството като теория в следвоенната политическа наука поради неосъзнаване на важността му за общественото развитие. То е пренебрегвано за сметка на анализа и бъдещето на държавничеството, което винаги е представлявало по-голям интерес за политолозите;
- 2/ традиционното приравняване на типовете управление с формите и характера на политическото лидерство и особено с лидерския стил на ръководство;
- 3/ стремежът към по-широко изследване на политиката и търсенето на мащабни обобщения, които да работят при всички обстоятелства, не оставя пространство за научното изследване на лидерите: на условията, при които работят, както и на ролята на определени лични качества за успешно лидерство, между които интуиция, такт и т.н.;
- 4/ самото разбиране за промяната (социална и политическа), връзката между лидерство и промяна. Системният и структурно-функционалният анализ разглеждат твърде детерминистки обществените промени и по този начин ограничават изявите на личния (или колективния) избор. Тези методи не отчитат и конкретните обстоятелства, в които се намират политическите лидери, и правят невъзможно изследването на специфичния начин на ръководство;
- 5/ недостатъчното владение на необходимите техники и похвати при изучаване на лидерството от страна на определени учени (например, елементарни познания по „психоанализа“ и непрофесионалното ѝ приложение<sup>1</sup>).

Към **непреодолимите на този етап трудности** пред теорията следва да се добавят **още:** 1/ ниска степен на разработеност на базови за анализа на лидерството категории (власт, господство, контрол, влияние, авторитет; личност; демокрация; политически режим и др.); 2/ отъждествяване на близки, но несъвпадащи понятия (лидерство и ръководство; лидерство и управление; лидерско поведение и лидерски стил; лидерство и социална власт, влияние и т.н.); 3/ стар, неработещ научен инструментариум или схематично прилаган в практиката, чийто резултат е еkleктично знание; 4/ методологичният дефицит, отсъствието на подходяща методология за изследване на новата реалност; 5/ ограниченост на анализа на лидерството до микроравнището на индивида и малката група; 6/ абсолютизация на редица положения, основаващи се единствено на предположения; 7/ слабият интерес на различните направления в западната философия от по-ново време към категорията „същност“ за разлика от ранната и класическата философия (Декарт, Платон, Аристотел, Конт, Хегел, Кант, Маркс и др.). А когато същността е предмет на интерпретация, то тя се тълкува предимно в нихилистичен дух<sup>2</sup>.

8/ служебната функция на обществената наука, контролът върху производството на знание от страна на властващите структури. Тезата, че системата за производство на знание (по-точно незнание), неговите параметри и технологии се контролира от

<sup>1</sup> Kavanagh, D. Political Science and Political Behaviour, 1993, с. 130-131.

<sup>2</sup> Например, според неопозитивизма, същността обективно не съществува, тъй като признава за реални само явленията, които са чувствено дадени. По-конкретно, за Ръсел, въпросът за същността е чисто лингвистичен, тъй като същност може да притежава словото, а не вещите и т.н. (Философская Энциклопедия, цит. съч., с.168).

световния капитал, осъществяващ глобализацията, се защитава от множество авторитетни изследователи (С. Лаш, У. Бек, В. Проданов, Д. Минев, Т. Ракаджийска и много др.)<sup>1</sup>. Шокиращ факт е, пише **Улрих Бек**, че в епохата на конструктивизма конструктивисткото мислене е неспособно „да критикува и обнови рамката на модерната и постмодерната социология“<sup>2</sup>. „Въпросът за знанието в епохата на информатиката е повече от всякога въпрос за формата на управлението – кой решава що е знание и кой знае какво следва да се решава?“ задава реторичния въпрос и **Т. Ракаджийска**<sup>3</sup>.

Лидерската теория не отговаря адекватно на предизвикателствата на новото време. Кризата, в която се намира, е резултат от упражнявания върху нея контрол от управляващите групи, от кризата на методологията на обществената наука и на общественото съзнание. Разминаването между теория и практика е драстично. Наука, предлагаща системно, интердисциплинарно познание за обществото, и която е в състояние да обясни политическата реалност в настоящият момент, отбелязва и **М. Чавдарова**, не съществува<sup>4</sup>.

Доказателство за неопределеността на лидерската концепция са и множество различни дефиниции за лидерството. В немалко трудове се говори за същност, но фактически се проследяват едни или други видими прояви от съдържанието на лидерството. Една група учени се приобщават към вече съществуващи теоретични позиции, други се ограничават с оценката, че избрана от тях дефиниция се приближава най-плътно до същността на изследвания феномен. Действително, лидерството е многоаспектен проблем и много трудно се поддава на точна научна определеност (дефиниране).

Могат да бъдат открити следните по-важни **интерпретации за същността на лидерския феномен**: 1/ лидерството като упражняване на власт, влияние, авторитет и контрол над другите; като такова взаимодействие между лидер и последователи, в което приоритет във влиянието има лидерът; 2/ лидерството като взаимоотношение, основаващо се на мобилизиране на привърженици и последователи от страна на лидера посредством упражняването на власт и влияние<sup>5</sup>; 3/ лидерството като управленски статус, като ръководна длъжност, свързана с приемането на властнически решения и организирането на колективното поведение; 4/ лидерството като транзакция (сделка), като вид предприемачество, осъществявано на политическия пазар в конкурентната борба за ръководни длъжности; 5/ лидерството като символ на общността и стандарт за политическо поведение на организацията; 6/ лидерството като способността да се изгради идея, вдъхновение и импулс у група хора<sup>6</sup>; 7/ лидерството като лично

<sup>1</sup> За повече информация: Минев, Д., За „обществената роля“ на социологията. В: Социология. Списание на института по социология при българската академия на науките. Година I, брой 1 – 2009, с. 75, 76, 78.

<sup>2</sup> Бек, У. Световното рисково общество. Обсидиан. С., 2001, с. 199.

<sup>3</sup> Ракаджийска, Т. ХХI век, век на печалбата, властта и харизмата. В: Културални адаптации на българския бизнес в процеса на евроинтеграцията. УИ „Стопанство“, С., 2009, с. 18.

<sup>4</sup> Чавдарова, М. България – дуалистична държава в началото на 21 век. В: Политологията като наука и академична дисциплина в България: състояние, проблеми, перспективи. УИ „Стопанство“, С. 2011, с. 237.

<sup>5</sup> Дончева, Х. Политическо лидерство. В: Политология, УИ „Стопанство“, 1997; Узунов, Ф. Харизматичното лидерство, 2006; Kavanagh, D. Political Science and Political behavior, 1993.

<sup>6</sup> Ландебърг, М. Основи на лидерството. Идея, вдъхновение, импулс. С., 2002, с. 6.

доминиращо въздействие, основаващо се на престиж (авторитет)<sup>1</sup> и задължително свързано с някаква форма или степен на промяна, т.е. лидерството като способност за трансформиране на обществените реалности.

Привърженици на тезата, че **ключът за разбиране същността на лидерството е действието, насочено към промяна**, са: Б. Бас, Джон Котър, Робърт Лорд, Робърт Крейтнър, българските учени Ф. Узунов, М. Паунов, К. Каменов, А. Маринов, авторът на студията и др. **Лидерството е практикуване на специфично поведение и качества, необходими за справяне с промяната или търсене на промяната.**

## 1. Лидерство – власт – авторитет

Проблемът за лидерството и властта винаги е бил и продължава да бъде една от най-съществените и актуални теми на съвременността. Индивидуалното политическо лидерство е проблем за персонификацията на властта и същността на този специфичен вид лидерство закономерно се търси в особеностите на политиката като човешка дейност. Последната, както е известно, се характеризира с категориите власт, господство, управление (Харолд Ласуел); с отношенията на власт, господство, влияние и контрол (Р. Дал). Затова, *от политологична гледна точка най-перспективно е лидерството като социален процес и организиран модел на влияние в едно общество да се разглежда чрез съотношението му с категориите „власт“ (включително специфичните ѝ форми – господство и харизма) и „авторитет“.*

Известно е, че управлението може да функционира единствено чрез властта и авторитета като специфичен вид власт, при това взети заедно<sup>2</sup>. Всяка една политика, за да бъде успешна, задължително се нуждае и от авторитет, от одобрение за своите действия. Следователно властта и политическото лидерство са неразривно свързани и стремежът на някои автори, при дефиниране на лидерството, да избегнат категорията власт и особено господството, като ги заместват с други (например управление), е най-малкото несериозен. Такъв подход е некоректен и ненаучен, поне по две причини:

Първо, защото става дума за различни видове власт: власт-господство, власт-управление и власт-авторитет. И второ, защото може да се остане с погрешното впечатление (вероятно това и се цели), че т.нар. демократично лидерство прави изключение и всъщност не е власт, т.е. не използва принудата. Вярно е, че терминът „власт“, особено властта в контекста на лидерството, е натоварен с негативизъм, доколкото се свързва с отношенията на господство и с такива отрицателни явления, характерни за демократичния политически процес като манипулация, корупция и т.н. Но също така е вярно, че властта може да бъде използвана и за постигането на значими социални цели. **Инструментът на властта за решаване проблемите на хората е политическото лидерство**

**Философията на властта** е изключително сложна материя и не е непосредствен обект на настоящия анализ. Но е наложително в синтезиран вид да бъдат представени тези нейни аспекти, без които изясняването на природата на лидерския феномен е

<sup>1</sup> Дюверже, М., Социология на политиката. Кама. С., 1999, с. 144.

<sup>2</sup> Delsol, C., „L'autorité“. Presses Universitaires de France, 1994, с. 41.

невъзможно. Ако категорията „власт“ е базова за анализа на политическото лидерство, то ключовите са „съзнание“ (обществено и индивидуално) и „дейност“. В съвременното общество е налице разнообразие от властови отношения, които взаимно се преплитат и съответно съвпадат на определени нива в реалния политически процес. Много условно **всички отношения на власт могат да се разграничат на два основни класа – отношения на принуда и отношения на авторитет**. Когато критерият за типологизация на властта е степента на зависимост на обекта от субекта на властта (упражняваното насилие), властните отношения се представят като господство, влияние и взаимодопълване. На три групи се делят властните отношения и по отношение на критерия „степен и характер на съпротивата на обекта на властта“: авторитет, принуда и консенсуалност. Като повечето изследователи разграничават авторитета и принудата „въз основа на характера и размера на използваното насилие, необходимо за преодоляване съпротивата на несъгласните<sup>1</sup>“.

Очевидно, въпросът за съотношението „**лидерство – власт авторитет**“ е сложен и не може да бъде тълкуван еднозначно. Най-общо сходството между първите два термина намира израз във факта, че същността на лидерството и властта е такова отношение между хора, социални групи и институции в процеса на съвместната им дейност, при което едната страна осигурява приоритета на своята воля над другите<sup>2</sup>.

Но **между власт и авторитет съществуват значими различия**, които се проблематизират на различни равнища: във връзка с противоречивата същност и парадокси на модерната държава (Дж. Хофман, Държава, власт, общество, 1988), проблема за двете нива на политиката (А. Грамши „Затворнически тетрадки“) и др. За А. Грамши „обличането на силата в законност“ (узаконяването на насилието) е само едно от измеренията на противоречивата същност на държавата<sup>3</sup>.

Взаимоотношението „власт–авторитет“, анализирано в контекста на „законната сила“ на държавата, е в центъра на разразилата се от края на 50-те години на XX век дискусия, чийто интензитет продължава да е чувствителен и днес. Съвременните теоретици на властта (Р. Дал, Бахрак и Барац, Хана Аренд, Ейприл Картър, Норман Бари и др.) също подчертават факта, че невъзможността да бъдат разграничени тези социални феномени е поредният концептуален проблем на политическата наука. В повечето изследвания понятието „власт“ приблизително съответства на идеята за принуда и сила, а понятието „авторитет“ на разбирането за съгласие и морал. Но всички учени са единодушни, че двете са ултимативно заедно.

<sup>1</sup> Тафков, Д. Философия на политиката. Част първа: Метаморфозите на властта. С, ЛИК, 1996, с. 69.

<sup>2</sup> Това е представата на Вебер за властта – властта като възможност да се наложи определена воля, независимо от степента на съпротива. Общоприето е виждането, че при властта това се постига чрез убеждение и принуда, а при авторитета – само чрез духовно въздействие, основано на доверие и призвание. При оптималния вариант в демократичното общество властта би следвало да се основава на авторитета и да се слива с него.

<sup>3</sup> С този проблем се занимава и Ж. Ж. Русо. Особено го тревожи въпросът как властта, мощта, силата (физическата власт) може да се трансформира в права? Как нейните ефекти биха произвели морал. Отговорът му е отрицателен и въпреки това Русо е непреклонен – хората трябва да се подчиняват на закона, на общата воля. Работеща е логиката, че ако упражняването на властта не може да придобие някаква законност, политическият строй ще се срине.

Въпреки различията в терминологията (за едни авторитетът е законност, за други легитимност) и в някои аргументи, проблемът си остава неизменен. **Политиката се състои от комбинация от две нива власт и авторитет, всяко от които е в остро противоречие с другото. Властта и авторитетът са в постоянен конфликт помежду си, но не могат да функционират едно без друго в политическия процес.** Те са част от реалната политика и е особено важно как се поддържа връзката между тях. Важно е и гражданите да могат да ги разпознават в политическия живот.

Най-важната характеристика на лидерството като политически феномен е осъществяването на властни функции в държавата и обществото. То има два аспекта: формално длъжностен статус и субективната дейност на лидера (самото лидерстване). **Властта и действената поведенска нагласа са двата най-ярки и взаимосвързани атрибута на политическото лидерство<sup>1</sup>.** А най-дълбоката същност на политическото лидерство, според Ш. Делсол, намира израз в отношенията на доминиране и подчинение, на влияние и следване<sup>2</sup>. За разлика от формалното ръководство, **политическото лидерство е упражняване на легитимна власт и влияние на базата на признат авторитет, капацитет и възможности.**

Човекът, притежаващ институционална власт, има законното право (формални правомощия) да ръководи другите. Ключовата дума при този тип власт е „законно право“, което му позволява да използва и принудата с оглед постигане на поставените цели. Политиците са социални актьори, които упражняват политиката като професия. В този смисъл, по израза на М. Дюверже, те са легитимирани носители на власт, която е ограничена от законови процедури и правила. Т.е. източникът на властта е заемания пост и подчинението е само в границите на правомощията, определени от закона. На този етап „носителите на властта“ изпълняват функциите на формалното ръководство, но не са още истински лидери.

Всяка власт е инструмент за постигане на определени цели и в случая, на първо място-на човека в лидерска позиция, а след това и на колективните такива (възможно е и те да съвпадат на определен етап). **Властта е и основното средство за промяна и развитие. В този контекст следва да се търси и същността на лидерския феномен.** Затова ефективният лидер полага усилия да развие основите на организационната власт, което е предпоставка за придобиване и на по-силно общо влияние върху останалите. **Основният метод за реализация на истинската лидерска власт е влиянието.**

Властническият пост е нужен на лидера, защото му носи институционален авторитет, но не авторитетът на властта го прави лидер. Той става такъв, когато към институционалната власт прибави и престижа или авторитета на собствената си личност. **Личният престиж подсилва законовата му власт и това е основанието да се говори за автентично лидерство, за „персонализирана власт“ или за власт на лидера.** Властта-авторитет, разбираана като способността на лидера не само да влияе върху другите, но и да ги мотивира за действия, оказва по-силно въздействие на хората. Но тази власт, подчертава М. Дюверже, е нещо различно от „личната власт“, при

<sup>1</sup> Узунов, Ф. Харизматичното лидерство (Политология, психология и психофармакология). „Фабър“, Велико Търново, 2006, с. 12.

<sup>2</sup> Delsol, C., цит. произведение, с. 41.



която носителът на властта разполага с нея като с лична собственост и злоупотребява с властта<sup>1</sup>. **Персоналният политически авторитет придава на лидера реална власт и хората му се подчиняват доброволно.** Лидерите използват и принудата, но повече разчитат на авторитета като механизъм за въздействие върху хората.

**Взаимоотношението „власт-авторитет“ има различни интерпретации.** Една значима група учени определят авторитета като специфичен вид отношения на власт, по-точно като доброволно признаване влиянието на субекта на авторитета, основащо се на знания, нравствени достойнства, опит и т.н. Други изследователи предпочитат да говорят за два типа отношения между хората. **Политическият авторитет е особена форма на политическо въздействие, а легитимирането на това въздействие превръща авторитета във вид властно отношение.** Авторитетът е една от формите, чрез които се реализира политическата власт, и с чиято помощ се осигурява контролът върху действията на хората и тяхното съгласуване.

Авторитетът и властта представляват различен тип властови отношения, различен тип зависимост между хората. Отсъствието на насилието като външна принуда от страна на субекта върху обекта на властта при авторитета е причината **Д. Тафков** да го определя като вид „ненасилствена власт“<sup>2</sup>. Авторитетът се различава от пряката принуда, защото зависи от доказан професионализъм и от установилата се в обществото вяра в силата на ценностите на определен политически ред. В този смисъл той може да се разглежда и като духовно измерение на властта. Отношенията на авторитет създават по-здрава основа на съгласието между носителя на авторитета и този, който го признава. Така се запазват и чувствата за самоуважение и самореализация на хората.

**Авторитетът е необходим елемент на всяка политика, на всяко подредено общество.** Въпреки, че се свързва с функцията на власт, властта и авторитетът не се припокриват. Авторитетът би трябвало да предхожда заемането на властническата позиция. Той е нещо различно от командването, властта или правителствената функция<sup>3</sup>. Най-съществената разлика между властта и политическия авторитет в демократичната система намира израз в обстоятелството, че **властта се основава на законността (легалността), а авторитетът – на легитимността.** *Една законна политическа власт, твърди Ш. Делсол, се превръща в наистина ефикасна само чрез признанието, само чрез одобрението ѝ.* Реалният авторитет на конкретните личности в лидерска позиция, а не формалният (авторитетът на длъжностния статус) внушава на хората уважение и доверие. Това приемане на властта изглежда толкова съществено за успеха на политическата дейност, за приобщаването на хората към общ политически проект, че то присъства в различни исторически епохи и при много различни народи. Казано по друг начин, нито едно правителство не може да си позволи да управлява само с насилие. **Властта се нуждае от легитимен авторитет за да си извоюва доброволното подчинение на хората,** което в крайна сметка е най-важното, за да се управлява. Единствено личностите, притежаващи авторитет –

<sup>1</sup> Дюверже, М., цит. произведение, с. 144.

<sup>2</sup> Тафков, Д., цит. произведение, с. 77.

<sup>3</sup> Delsol, С., цит. произведение, с.23.

твърди ученият – ще бъдат в състояние да прокарат трудни реформи, да преодолеят периодите на размирици и преход <sup>1</sup>.

В съвременността въпросът за авторитета, за политическото доверие към лидерите е особено остър. **Налице е сериозна криза на доверието** поради отсъствието на реални авторитети в обществото и неудовлетвореност от ниската резултативност на лидерската дейност <sup>2</sup>.

При либералната демокрация господства рационално-легалният авторитет. В този тип общества е създадена една формална система от авторитети на длъжности и звания в системата на държавната власт, т.е. безличностни авторитети. Това е бюрокрацията, при която организациите, длъжностите имат власт в много по-голяма степен отколкото личността, заемаща определен властнически пост. Отсъствието на реални авторитети в обществото е сериозно предизвикателство пред тези страни. Фактът, че в реалния живот на съвременното общество действат едновременно традиционният, харизматичният и рационално-легален авторитет, усложнява извънредно самия механизъм на формиране на авторитета. Особено значим в контекста на лидерството е въпросът за анализа и оценката на социалната функция на анализирания типове авторитети.

Погрешно е харизматичният авторитет винаги да се свързва с произвола на личността, с произвола на личната и тоталитарна власт. **Само авторитетните лидери, тези, чиято власт се поддържа от морални основания (познание, знание, доказана способност за работа за общото благо и др.), от правните норми в обществото, както и от харизмата на политическия лидер, притежават реална власт.** Само те могат да прокарат трудни реформи, да преодолеят периодите на кризи и преход, и – като цяло, да приемат предизвикателствата на времето.

Доколкото лидерството по-често е представяно като способността на лидера да убеждава, отколкото като силата да принуждава другите да вършат нещо по определен начин, то такъв интересен въпрос като **лидерството и налагането на властта е слабо засегнат в изследванията**. Теоретично, разликата е съществена, но действителността е по-сложна и различна. Делението на лидерите на такива, които управляват чрез принуда, и такива, които се ръководят от предложенията на последователите си, е опростенско виждане. То може да се приеме само условно, като удобство за анализа, тъй като между тези два полюса има безброй много стъпки.

**Налагането на властта присъства във всяко управление (авторитарно и демократично), но степента на налагане варира в различните случаи.** То е и необходимо поради възможно несъгласие с дадена политика, с принципите, върху които

<sup>1</sup> Пак там, с. 27.

<sup>2</sup> Проблемът при политиките и правителствата е не толкова завоюването на властта, колкото да се задържат на власт, за което е потребен авторитет. Основа на авторитета е легитимността. Минимум две са важните неща, които следва да се знаят за легитимността в контекста на лидерството. Първо, легитимността не винаги съответства на законността (легалността). Възможно е едно законно правителство от един момент да не бъде вече легитимно и приемано от народа като такова. И второ, легитимността на авторитета може да произтича от много източници. Разработвайки в исторически аспект концепцията за авторитета, М. Вебер разграничава три идеални типа: традиционен авторитет (легитимността му е следствие от вярата в традициите), харизматичен (основава се на лични качества, превъзходство и притегателност на лидера) и рационално-легален авторитет (основава се на система от правни норми, осигуряващи законността; това е авторитетът на длъжностния статус).



е основана тази политика, и стилът на налагане. Въпросът е, че **от един момент нататък налагането на властта, използването на принудата вече става неефективно** и е необходимо да се включат и други средства на властта, за да се задържи подкрепата. Може би налагането на властта не е толкова изучавана характеристика и защото е още по-трудно да бъде измерена. Това, което е необходимо да се изследва, са условията, които правят налагането на властта необходимо, както и точката, отвъд която то става неефективно.

**В условията на демократична политическа система лидерският казус придобива по-сложни и нееднозначни измерения.** Върху проблема за модерната политика и нейното лидерство разсъждава още Вебер (в началото на XX век) и много години след него Р. Дарендорф. **М. Вебер** прави извода, че тенденцията за бюрократизация на обществото обезличава лидерите. Закономерният въпрос, който възниква, е има ли място водачът в бюрократизирания свят. **Р. Дарендорф** конкретизира въпроса. За него големият проблем е как да се съвместят нарастващата бюрокрация и иновацията? Актуалността на този проблем днес е по-голяма от всякога. Обществото и хората се нуждаят от автентично лидерство, авторитетни лидери с визия, които знаят какво искат да постигнат и са в състояние да го направят. Силни личности, способни да организират и мобилизират енергията на значими човешките маси за действие в името на общи блага. Въпросът кога и по какъв начин това ще стане, остава открит <sup>1</sup>.

За да се избегнат теоретични недоразумения, се налагат уточненията: 1/ смисълът, който се влага в термина „лидерство“ в настоящата работа, е „водачество“. Това е най-точният български превод на английския термин „Leadership“ в конкретния контекст. Едва след него в англо-българския речник се посочват „ръководство“, „ръководене“ и „управляване“; 2/ рационално-легалният тип господство категорично не е истински тип лидерство. Това е формално ръководство, при което подчинението на хората е в рамките на договорени с ръководителя условия.

**В съвременността политическото лидерство е още по-силно бюрократизирано. То губи своя личностен характер и нравствено-етично съдържание, характерно за предходните исторически времена.** Сред политиците доминират формалните ръководители, бюрократите, лидерите-марионетки (влианието им е основано на институционален авторитет), но не и водачите. Либералните демокрации са създали **политическа система**, която е сложна и трудноразбираема. Лидерството е организационна необходимост, начин за изграждане и структуриране на властта чрез специфични механизми около издигната от лидера концепция. Но **нормативната теория за демокрацията** го представя **единствено като демократичен инструмент за управление**, интеграция и мобилизация на обществото, призван да го усъвършенства, но не и да поставя под въпрос статуквото на режима. **Акцентът е върху лидерството като институция, а „водачеството“, което е свързано с персоналната власт на лидерите**, с редки изключения **е тема „табу“**. Съзнателно или не, но се внушава идеята, че „силна“ и „персонализирана власт“ са тъждествени, което просто не е вярно, въпреки че едното не изключва другото. **Дефицитът на големи лидери, на водачи е един от главните проблеми на съвременните нации и на политиката като дейност.**

<sup>1</sup> Дончева, Х. Лидерската теория в началото на XXI век, цит. произведение, 2011, с. 88.

Демокрацията се нуждае от добри лидери, но тя **няма ясна теория за лидерството**. Ако демокрацията се основава на принципа на народната върховна власт (хората трябва да се управляват сами), на практика тази идея води до **определени предизвикателства за лидерството в либералните демокрации**, въпрос, който не е разглеждан достатъчно задълбочено от науката.

**Едното предизвикателство** е свързано с въпроса за съвместимостта между лидерство и демокрация. Това **е самият въпрос за демократичното лидерство, за легитимността на лидерите**. Избраните лидери, които трябва да управляват от името на хората, притежават изключителна власт, произтичаща от получаването на народното доверие, и **управляват видимо от името на народа**. Но, страхувайки се от силни лидери, демокрациите непрекъснато се опитват да възспират властта им, което рефлектира върху ефективността на лидерския процес. Политическото лидерство се упражнява в условията на специфично ограничаване и непрекъснато недоверие от страна на народа.

**Второто предизвикателство** е свързано и отчасти е последица от първото. Плуралистичните теории за демокрацията твърдят, че лидерството не е концентрирано в ръцете на политически елит, нито на едно лице (монарх или деспот), а е разпределено в широк обхват. Но се премълчава фактът, че това **разпределение (либералното) на влияние и власт означава разпределение на функцията на общественото лидерство сред обществото**. Лидерската функция в демократичното общество е разпределена между множество лидерски роли и лидерството е определяно като дисперсно. Т.е. идеята за върховната власт на народа при либералните демокрации, според Джон Кейн, Хейг Патапан и Полт Харт, работи само във вид на **разпределение на длъжности (постове) и места (loci), където може да се упражнява лидерската функция**<sup>1</sup>. Разпределението на функциите на лидерството може да е неизбежно при демокрацията, но въпросът е дали винаги е нещо добро? Гражданите на демократичното общество са свободни да търсят други възможности за **ефективно обществено лидерство**.

## 2. Лидерство и политическа промяна

Всичко в човешкия живот е подвластно на развитието и промяната. Всяка една общност (организация, партия, държава, общество) се стреми към движение напред, което се реализира чрез промяна. Какъв по-добър резултат би могло да има от позитивната промяна на самата организация, последователите, ситуацията и едновременно – на самия лидер. **Способността на лидерите да извършват съзидателни промени и да творят събития е най-сигурният критерий за ефективност на лидерското въздействие**.

Този тип лидерско поведение Дж. Бърнс определя като „трансформиращо“ и го противопоставя на „транзакционното“. Дихотомията „трансформационно-транзакционно“ лидерство кореспондира с различието между лидерите, вършещи „велики

<sup>1</sup> Kane, J. and Patapan, H., The Neglected Problem of Democratic Leadership, in P. Hart and J. Uhr, Public Leadership: Perspectives and Practices (Canberra: ANU E Press, 2008, p. 25-26.

дела“ (харизматичните), и тези, които реализират успех посредством компромиси (консенсусни лидери). Този тип разграничение между лидерите е по отношение на целите и провежданите от тях политики. Но лидерството бива типологизирано въз основа на множество други критерии. Особен интерес за настоящето изследване представляват класификациите на лидерите от гледна точка на техния характер, например: „активни-позитивни“, „активни-негативни“, „пасивни-позитивни“, „пасивни-негативни“ и др. В този случай целта е да се открият разликите в личността, а не в политиката или въздействието. Разбира се, между характер и цели съществува връзка, но двата проблема са различни.

**Транзакционното лидерство** се разглежда като сделка, като взаимен, при това честен обмен между лидер и последователи, основан на определени норми. При него няма привличане, няма идентификация на последователите с лидера, а сделката се представя задължително като позитивен процес, водещ до реализация на колективни цели. Лидерството е процес, при който човекът в лидерска позиция поема инициативата да осъществи контакт с други хора с цел обмяна на определени блага (материални или духовни). Това безспорно е преобладаващият тип лидерство в нашето съвремие, чиято задача е да защитава статуквото.

Докато **трансформационният лидер** е представен като човек, който задава моралните стандарти за поведение на групата. И още, той бива оценяван именно от гледна точка на ценностите, които отстоява. Затова този тип лидерство е определян и като морално. Само значимото лидерство, според Бърнс, е морално. В хода на лидерския процес от този тип мотивацията и морала, едновременно на лидер и последователи, се издигат на по-високо равнище<sup>1</sup>. Очевидно е, че става дума за качествено нов тип взаимодействие – градивно, което е способно да предизвиква и реализира големи социални промени. Трансформиращото лидерство е вдъхновяващото и свързано с промяната лидерство. То променя и твори историческите събития.

Най-точно връзката между лидерство и промяна разкрива **Б. Бас** (1985), който подчертава, че **главното в лидерството е промяната. Лидерството е дефинирано като „предизвикване на промяна у последователите“, създаване на представи за преследваните цели и начините за тяхното постигане**<sup>2</sup>.

В различни варианти тази позиция е остоявана и от: 1/ **Ф. Узунов – лидерството „е свързано с някаква промяна, базирана на авторитет или харизма“**<sup>3</sup>; 2/ **К. Каменов – лидерството е справяне с промяната или търсене на промяната**<sup>4</sup> и др. Няма по-отговорна и насъщна задача за лидерите и едновременно с това **критерий за тяхната ефективност** в условията на планетарно протичаща трансформация. Множество са учените, които дефинират ефективното лидерство именно чрез категорията промяна (Бас, Котър, Крейтнър, Лъобон, Паунов, Узунов, Каменов и много други), с възможността на лидерите в критични за общността моменти да удържат контрола върху развитието на процесите, проявявайки творчество в своята дейност, като разрешават проблемните ситуации. **Лидерите разполагат с властта, затова**

<sup>1</sup> Burns, J. Leadership. N. Y., 1978, p. 20.

<sup>2</sup> Bass, B. Leadership and Performance beyond Expectations. New York: Free Press, 1985.

<sup>3</sup> Узунов, Ф., цит произведение, с. 17.

<sup>4</sup> Каменов, К. Човек, екипи, лидери, 2000.

***те трябва да поемат предизвикателствата на времето, отговорността и водещата роля за осъществяване на промяна.***

Сериозните промени са насъщна необходимост не само за оцеляване на обществата в конкурентната борба в новата среда, но и за тяхното добро бъдеще. Само големите лидери, разполагащи с вярна и привлекателна визия, стратегия и тактика, са в състояние да вдъхновят и мобилизират значими човешки маси и заедно с тях да реализират необходимите промени. Затова в съвременните условия на значими промени в обществения живот на преден план излизат нарасналите изисквания към лидерския потенциал като цяло и, по-специално, за лична инициатива и нововъведения в политическото пространство, т.е. за **промяна и развитие на всеки индивид и политическите институции**. Естествено и цената на допуснатите грешки, особено на глобалните лидери, може да бъде много по-голяма от когато и да било (поради взаимнообвързаността на процесите в света), а в определени случаи и фатална.

**Изграждането на цялостно издържана лидерска концепция е невъзможно без дообогатяването на научния апарат.** В най-голяма степен тази констатация важи за необходимостта от усъвършенстване на поведенския подход и като теория, и като емпирични изследвания. Възможни аргументи в защита на казаното са следните обстоятелства: 1/ лидерството по дефиниция е творческа дейност; 2/ отсъствието на консенсус по основни постулати на лидерското поведение; 3/ дефицит на ефективни изследователски стратегии; 4/ продължаващата дискусия по въпроса за критериите и конкретните измерения на лидерското поведение и осъществявания от него контрол не позволява качествен сравнителен анализ на изследванията и категоричност на изводите.

„Най-важните от правилата за управление на човеците – пише Густав Лъобон – са тези относно действието. **Как да се действа, кога да се действа и в какви граници да се действа. Отговорът на тези въпроси съставлява цялото политическо изкуство**“<sup>1</sup>. Дейностният подход разполага с най-много възможности за обяснение на социално-историческия процес, същността и битието на човека, съответно на взаимозависимостта между елементите на лидерския процес. Действията на хората и отношенията им по повод на тези действия са в основата на всички социални преобразования. Точно тези отношения всъщност и представляват човешкото битие<sup>2</sup>.

**Преосмислянето на такива важни категории** на психологията и социалната философия **като предметната човешка „дейност“, „съзнание“ и „личност“, разглеждани в тяхното единство и логическа връзка, е задължително за разкриване на природата и ефективността на лидерството**<sup>3</sup>. Това е само първата стъпка от конструирането на концепцията. Втората – обвързването на всички други понятия, чрез които традиционно се интерпретира същността на лидерството (власт, влияние, авторитет, контрол и др.) с гореизложените. Особено важно е да се осмисли управленската воля, активността на лидерите като импулс за позитивни промени, както и

<sup>1</sup> Лъобон, Г. Политическа психология. Сириус 4, С., 2004, с. 9.

<sup>2</sup> Фетискин, В. Деятельность как атрибут человека. В: Социально-гуманитарные знания. М., 1/2010, с. 56.

<sup>3</sup> Трябва да бъде отбелязано, че това е изключително сложна материя за описание и обяснение. Посочените понятия се използват от изследователите на лидерството почти епизодично, но не са включени в концептуалната рамка на лидерството.

самата организация като човешки феномен. Факт е, че тези понятия сами по себе си са изключително трудни за анализ, нямат еднозначно тълкувание, което допълнително поражда методологически недоразумения. В най-голяма степен това се отнася за „личността“, за която са създадени множество концепции: културно-антропологични, психологични, кибернетични и т.н.

Логическата връзка между посочените категории, изложена накратко, е следната. Най-важната категория за анализа е „дейността“. Субектът на дейност е човекът, личността, а дейността опосредства връзката между субекта и реалността. Личността е първичният субект на политиката. Личността, лидерът е предпоставка за дейност, вътрешен момент на дейността и едновременно с това продукт на тази дейност, която поражда определени форми на психическо отражение. А вътрешните мотиви за дейност (както и нейната насоченост) са индивидуалните потребности, желания, влечения и чувства. В хода на предметната човешка дейност удовлетворяването на едни потребности води до трансформация на други и пораждането на нови, което променя тяхната йерархия<sup>1</sup>. Така **дейностният подход позволява успешното разрешаване на дихотомията „личност–среда“ и едновременно с това реабилитацията на ролята на личностите в човешката история.**

Политическият процес е резултат от различните форми на дейност, сведени условно до две – индивидуална и масова, и еднакво необходими за общественото развитие. Особено ценни са изследванията, акцентиращи върху значението на идеалите в живота, чийто носител е личността (а не върху обстоятелствата, ситуацията), тъй като те са един от факторите, мотивиращи човешките постъпки. **Идеите** изпълняват конструктивна роля. Те стават мотиви за ново поведение (на лидери и маси) и възникване на нови отношения. Те **определят ситуацията, границите на нашите решения, изборът на методи и насоки за действие.** В този смисъл провеждането на практика на строга граница между това, какво е и какво трябва да бъде, е невъзможно<sup>2</sup>.

**Създател на новите идеи е личността.** Тяхното развитие е резултат само на лична инициатива, проявена в хода на обширни социални движения. Голямата личност чрез своите иновативни идеи е в състояние да внесе нещо ново в живота на хората, включително промяна на институции и отношения. Идеите и реалността се намират във вечно взаимодействие, но **главният фактор на движението, според Андре Моруа, са личностите (не една)**<sup>3</sup>. Може би най-кратката формулировка на същността на лидерството, без да има такава претенция, дава **Алекс Бавелас**, който е озаглавил една своя студия „**Лидерството: човек и функция**“, т.е. лидерството е едновременно съвкупност от лични качества и процес.

**Тезата**, която „пронизва“ цялото съдържание на настоящата работа, е следната – **личността е първичният субект на политиката и първостепенен за ефективността на лидерството фактор са персоналните характеристики на хората в тази позиция.** Те – личностите, са творци на правовия ред, институции, организации и т.н.,

<sup>1</sup> Леонтиев, А. Деятельность. Сознание. Личность. М. Политиздат, 1977, с. 15, 159.

<sup>2</sup> Сморгун, Л.В. Сравнительная политология в поисках новых методологических ориентаций: значит ли что-либо идеи объяснения политики? В: Полис, 1/2009, с. 124.

<sup>3</sup> Моруа, А. Ролята на идеите, учрежденията и личностите в историята. В: Личността на политика, Сириус 4, Велико Търново, 2004, с. 171, 173, 185.

те са творците на историята. А според Г. Лъобон двигателят на човешкото поведение са чувствата и вярванията. Иденте „стават двигатели за действие само след като са се превърнали в чувства, защото осмислянето на събития и дела става в областта на подсъзнанието. В него се изработват истинските причини за действие<sup>1</sup>. Човекът в лидерска позиция става водач само ако притежава комплекс от способности, чрез които да достигне до чувствата на хората, да успее да създаде вярата в постижимостта на целта, да ги въодушеви и мобилизира за общото дело. Затова познаването на човешката психология от лидера е условие за неговия успех. Лъобон е категоричен – **критерият за истинско лидерство** е комплекс от способности, сред които най-важно е **умението на лидера да води**.

## II. ЛИДЕРСКА ЕФЕКТИВНОСТ И ЕФЕКТИВНОСТ НА ЛИДЕРСТВОТО

### 1. За понятията „лидерска ефективност“ и „ефективност на лидерството“

Анализът на специализираната литература показва, че дефинициите за ефективно политическо лидерство (в строгия смисъл на думата) не са много. Не съществува и общоприета такава. Понятието „ефективно лидерство“ се използва с множество значения. Най-често термините, с които се обяснява, са „добро“, „силно“, „успешно“ и „морално“ лидерство, като съдържанието, което се влага във всяко едно от тях, зависи от изследователския подход към лидерската проблематика. При това тези понятия често се употребяват и като взаимозаменяеми, което е некоректно.

Авторът на студията се придържа към разбирането, че **проблемът за ефективността на лидерите е въпрос за ефективността на тяхното въздействие, за резултатите от него, както и въпрос за „груповата“ ефективност, следствие на инициативата и действията на лидера**. Лидер и последователи са в непрекъснато взаимодействие, взаимно обуславят поведението си и в реалността двата аспекта не могат да бъдат отделени. Но за целите на анализа условно ще бъдат разграничени **две понятия: „лидерска ефективност“ и „ефективност на политическото лидерство“**.

С понятието „**лидерска ефективност**“ се подчертава значението преди всичко на тази част от лидерските отношения, която зависи изцяло от качествата, способностите и уменията на лидера. Без да се омаловажа значението на другите детерминанти (трайни и променливи) на политическото лидерство, се дава приоритет на така нар. личен фактор. Предпоставка за ефективното лидерско въздействие са извоюваният авторитет и доверие, докато реалната ефективност на лидерите се свързва със способността им да се намесят в трудна социална ситуация, да я променят и да направят забележителна промяна<sup>2</sup>.

Терминът „**лидерска ефективност**“ акцентира най-вече върху последиците, резултатите от ефективния лидерски стил на поведение и въздействие, върху уменията на лидера да комуникира с хората, да ръководи и контролира процесите в общността

<sup>1</sup> Лъобон, Г., цит. произведение, с. 25.

<sup>2</sup> Вж.: Узунов, Ф., цит. произведение, с. 18; Kreitner, R. and Kinicki, Ang., цит. произведение, с. 448 и др.



като цяло. Тук *ефективността на лидерското поведение се оценява на база личностни характеристики, чрез които лидерът постига добри резултати, независимо от конкретните обстоятелства и ситуации*. Акцентът е върху **лидерската мощ**, с която убеждава и обединява хората около себе си и ги води към определените цели, т.е. върху специфичното поведение и стил на лидера в конкретна ситуация. Това е и най-важният критерий при оценяване потенциала на лидера.

Но трябва да бъде уточнено, че стилът е част от самата структура на личността на лидера. Това първо. И второ, кой стил или комбинация от какви стилове ще използва, е изцяло личен избор на лидера. *Стилът се основава преди всичко на оценка, диагноза на ситуацията и прогнозиране на бъдещи действия*, т.е. стилът зависи в много голяма степен от индивидуалните характеристики и способности на лидера. Но влияние може да оказват традициите и особеностите на политическата сила, както и доминиращите в момента тенденции в националния политически процес.

Понятието „**ефективност на лидерството**“ насочва вниманието към факта, че ефективността е **сложна, комплексна и динамична величина**. Условно казано, приоритетният обект на анализ в този случай е т. нар. **групова ефективност**. Ефективността на политическото лидерство е сумарен резултат, функция от способностите на личността на лидера, характера на взаимодействието между всички компоненти на лидерския процес и преди всичко от начина, по който са изградени отношенията „лидер-последователи“ в конкретни условия. Тя е следствие от действието на множество фактори, включително случайни. Но сред цялото разнообразие от такива някои са с решаващо значение за търсената ефективност. Това са т. нар. **критични фактори за успех на лидерството**, които ще бъдат представени в последната част на студията.

## 2. Еволюция на идеите за ефективното политическо лидерство

Закономерно следствие от неопределеността на лидерската концепция е липсата на единство и в разбирането за ефективността на лидерството. Според **Арън Робътсън и Грегъм Аби**<sup>1</sup> дефиницията за ефективното лидерство е особено неточна и още повече – неопределена, от тази за неговата същност. Една от причините за посоченото обстоятелство те виждат във факта, че развитието на лидерската теория е възпрепятствано от продължаващото търсене на универсални принципи, „които да работят при всички обстоятелства“.

Ефективността на политическото лидерство се проблематизира от различни аспекти, но детайлен анализ на всички изследователски методики не се налага. Основно ще бъдат дискутирани два теоретични подхода: персоналисткият и поведенският, които, взети заедно, имат опрелящо значение за обяснение на природата и ефективността на лидерския процес. Главната причина, поради която не се разглежда и ситуационната теория, е, че нейните изводи противоречат на разбирането на автора за лидерство. Формално-бюрократичното лидерство е коренно различно от автентичното.

*Специален акцент ще бъде даден на персоналисткия подход поради следните по-важни причини:* 1/ той е не само хронологически първият, но едновременно с

<sup>1</sup> Робътсън, А. и Грегъм А. Управление на таланта, 2005, с. 66.

това и емпирична методика за анализ; 2/ отъждествяването на теорията за „великия човек“ (дълго време) с ефективното лидерство; 3/ разработва идеята за лидерството като персонални качества и възможности на индивидите като необходима предпоставка за лидерски успех; 4/ първи прави опит да разграничи лидерите на ефективни и не толкова ефективни; 5/ поради неправилното тълкуване на емпиричните доказателства, следствие на неразвитостта на емпиричната политическа наука, и поради необходимостта да бъде реабилитиран; 6/ без произведеното от персоналистката теория знание изясняването на природата и ефективността на политическото лидерство е невъзможно; 7/ защото лидерството е първо човекът в лидерска позиция и после функция от взаимоотношенията между лидер и последователи в конкретни ситуации и период от време.

Дълги години този подход е незаслужено (вероятно преднамерено) negliжиран и остро критикуван. Резултатът съзнателно или не, но ролята на личността в политиката е омаловажена. Пренебрегнати са два теоретични постулата със значение на аксиоми в политическата наука. **Първо, инициативните личности са в основата на човешкия прогрес.** Но за да може да бъде „очертан“ ефективният лидер, са потребни знания за механизма на възникване на човешката инициативност. **Второ, личностните характеристики** са важен детерминант на политическото поведение на лидерите. Такива определени качества на човешката личност като активност, сила, мощ, интелект, капацитет и т.н. **са важни индивидуални ресурси на властта и влиянието на лидерите в политиката.** Те имат съществено значение за резултативността на лидерския процес.

### *Персоналистският подход*

Първоначално изследователският интерес е насочен към установяването на **отличителни черти и качества**, които се явяват ключови за ефективна лидерска изява и позволяват разпознаването на настоящи и потенциални лидери. Проведените многобройни изследвания (преди Втората световна война) успяват да открият немалко черти, характерни за успешните лидери. Впоследствие вниманието е съсредоточено върху намирането на оня **сбор от универсални лидерски черти, гарантиращи за дължителен и продължителен успех.** М. Вебер също сочи три универсални личностни качества, които имат решаващо въздействие за успешна лидерска дейност: страст, чувство за отговорност и верен поглед върху реалността<sup>1</sup>.

Преобладаващата оценка в специализираната литература до края на 70-те г. на XX век се основава на „неудовлетворителните“ от гледна точка на търсените резултати изводи на Ралф Стогдил и Ричард Ман (края на 50-те години). Констатацията е, че многобройните емпирични и сравнителни изследвания търпят провал в две насоки: 1/ не успяват да определят универсални лидерски качества, които да бъдат еталон за успешно лидерство; 2/ не успяват да измерят тези качества, което се счита за по-важно.

Обективно погледнато двамата учени успяват да открият известни лидерски черти – предпоставка за лидерство, но част от тях са свойствени и за последователите.

<sup>1</sup> Вебер, М. Политиката като призвание. В: Маск Вебер. Ученият и политикът. С., 1993, с. 88, 89.



Стогдил говори за 5 такива (**интелигентност, доминиране, самоувереност, ниво на действие и енергичност, и надежно за целта познание**), а Ман изследва седем категории личностни черти, сред които като най-добра предпоставка за лидерство определя **интелигентността**. Той обаче предупреждава, че всички наблюдавани позитивни връзки между чертите и лидерството са твърде слаби (в отношение средно около 0,15) <sup>1</sup>.

*По-важните причини за неизведена убедителна връзка между определени черти на личността и ефективността на неговата дейност, според Алекс Бевалас*, са две. **Първо**, това е примитивността и ненадежността на по-ранните техники за изследване. **И второ**, дефинираните като важни за лидерите отличителни черти в повечето случаи представляват чисто вербални изрази на това, какво изследователят си мисли, че трябва да притежават. Основните черти на лидера се избират произволно, като в качеството на важни се сочат такива като: благочестие, честност, кураж, трудолюбие, постоянство, интелигентност, надежност и въображение<sup>2</sup>. Този тип на мислене съществува и днес, защото изразява популярното желание за това какъв трябва да бъде лидерът.

Модерният подход за анализ на лидерските качества използва нови техники на измерване и анализ, като извежда отличителните черти (физически, интелектуални и социални характеристики на лидерите) от тестови резултати. Въпреки тези постижения той продължава да бъде критикуван. Разпространено е мнението, че резултатите са постигнати по метод, който изисква първоначално разделение на хората на „лидери“ и „нелидери“, или на „добри лидери“ и „не толкова добри“. Въпросът е на каква основа е направено това първоначално разделение, какви конкретни измерители са обобщени и как са обяснени. Всъщност решаването на този въпрос се оказва най-голямата бариера във всички емпирични изследвания.

Очевидно е невъзможно да се определи добрият лидер без допитване до системата от ценности. Т.е. **дефинирането на един лидер като добър среща значителни философски трудности**. Да се определи един лидер като добър лидер означава да се признае, че неговото поведение и значение за обществото са от по-голяма важност, отколкото резултатите на други. *Главният проблем е в намирането на такава система от качества, която да бъде научно приемлива, социално полезна и тя да бъде критерият, който да позволи разграничението на успешните лидери от другите*. Резултатите са незадоволителни не защото е трудно да се намерят желаните стандарти, а поради факта, че тези стандарти са базирани на трудно или невъзможно измерими качества.

Съществува предположение, че една значима част от трудностите могат да отпаднат, ако се приеме по-ограничената задача да се определи какво е добрият изпълнител. В бизнеса, в индустрията би трябвало да има практически количествени варианти на „правене на решения“, които да послужат за критерии, например: йерархична позиция, репутация, влияние, финансов успех и мн. др., но и тук резултатите са неза-

<sup>1</sup> Kreitner, R. and Kinicki, Ang. Organizational Behavior, McGraw-Hill, 2003, p. 448, 449.

<sup>2</sup> Bavelas, A. Leadership. Man and Function. Contemporary Issues in Leadership. Edited by William E. Rosenbach and Robert Taylor, London, 1984, p. 118, 120.

доволителни. Този подход със сигурност е неподходящ за анализ на политическото лидерство, защото противоречи на неговата природа.

Друго по-сериозно възражение към метода на отличителните черти е по въпроса за точността и валидността на предположенията, направени върху основа на естеството от характеристики на индивида. *Степента, до която се проявява лидерството, зависи не само от характеристиките на индивида, но също така и от обстоятелствата на ситуацията, в която се намира, от характеристиките на самата общност, от случайни събития и т.н.* Значението на фактора обкръжаваща среда е потвърдено и от емпирични изследвания. След 45 г. проучвания (1904-1948) Стогдил достига до извода, че *няма доказателства за универсални лидерски черти.*

Двадесет и шест години след тази констатация (1974) той *твърди, че определени личностни характеристики* (енергичност, решителност, инициативност, готовност за поемане на отговорност за поетите задължения и др.) *могат да изиграят роля за лидерския успех*, но е категоричен, че те имат значение само в зависимост от множеството променливи ситуации, които са непредсказуеми и не могат да бъдат измерени<sup>1</sup>. Посочените обстоятелства водят до разочарование и спад на изследователския интерес към индивидуалните характеристики на лидера в периода от 50-те до 80-те години на миналия век.

Приятно изключение от тази обща тенденция е **Фред Фийдлър** (Fiedler, 1967), който след 30-годишни емпирични изследвания върху лидерството създава вероятностен теоретичен модел на непредвидимите ситуации. В основата на този модел е разбирането, че *ефективността на лидера зависи както от личните му качества, така и от степента на контрол върху ситуацията*. Това е основанието **Ф. Узунов** да предположи, че Фийдлър създава една от първите вероятностни теории за процеса на лидерството. Изходна теоретична предпоставка е допускането, че „всяка ситуация изисква свой стил на ръководство, а *ефективността е резултат от съответствието между поведението на лидера и ситуацията*“<sup>2</sup>. Този теоретичен постулат е общоприет днес и е добре аргументиран в сериозните изследвания върху политическото лидерство.

Според интерпретацията на **Робърт Крейтнър** метаанализът на **Робърт Лорд** и неговите последователи (прилагат модерни статистически методи към старите данни) поправят този недостатък с „последователна проникателност“ главно по две причини. **Първо**, в изследването си Робърт Лорд упреква анализаторите в неправилно тълкуване на откритията на Стогдил и Ман. Това се отнася в особена степен за отношението между чертите и осъзнатата лидерска способност, и неразбирането им като връзка между чертите и лидерската ефективност. **Второ**, проучването и разкритията на Ман показват, че индивидите са възприемани като лидери, когато притежават една или повече от следните черти: интелигентност, доминиране и мъжественост. След това Лорд и последователите му правят констатацията „че персоналните черти се свързват с лидерската представа на по-високо равнище и по-продължително, отколкото показва популярната литература“<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> Вж.: Узунов, Ф., цит. произведение, с. 44-45.

<sup>2</sup> Узунов, Ф., цит. произведение, с. 54.

<sup>3</sup> Kreitner, R. and Kinicki, Ang., цит. произведение, с. 451.

Значима информация за ролята на лидерските черти и лидерската ефективност дава и модерното изследване на **Уорън Бенис**. Ученият интервюира 90 успешни лидера в опит да идентифицира техните общи черти (60 от тях били корпоративни изпълнители на съдбоносни решения за 500 фирми, а 30 – от публичния сектор). Като резултат Бенис обособява **4 ключови лидерски черти, които са предпоставка за лидерска ефективност**:

**Управление на вниманието.** Лидерите, притежаващи тази черта, могат да привлекат вниманието на другите чрез комбинация от проникателност и подчертано задължение за неговото изпълнение.

**Управление на значението.** Това качество включва употреба на изключителни комуникативни умения, за да се прокарат лидерските идеи и възгледи, като ги направят разбираеми за другите.

**Ръководство на доверието.** Лидерът, притежаващ тази черта, чрез ясно и стабилно фокусиране върху проблема и съответно поведение успява да предизвика доверие.

**Управление на „Аза“.** Това качество предполага, че лидерите познават своите възможности и граници, но отказват да приемат мисълта за поражение. Те биха опитали всичко само и само да постигнат целта.

**Крейтнър** е категоричен, че теорията не може повече да не зачита лидерските черти. **Чертите играят централна роля в това как хората възприемат лидерите.** При това авторът счита за важно да се определят заложените в представите на хората идеални черти на лидера. Ако тези черти са неподходящи и антисоциални, то те се нуждаят от подобрене чрез упражняване и развитие <sup>1</sup>.

### Поведенският (функционален) подход

Тезата, че лидерството е поведенска концепция, и дефинирането му трябва да се основава на поведението, е вярна. Този подход, известен още и като подход на лидерските стилове, също прави опит да разграничи ефективното от неефективното лидерско поведение, но резултатите са спорни. Общоприет е постулатът, че всяка ситуация изисква различен подход или поведение от страна на лидера, но и функционалистката теория не успява докрай в определянето на лидерското поведение в различни ситуации.

Определянето на „позиционните“ лидери е лесно, но не и на „поведенските“ такива. На пръв поглед лидерството е свързано най-вече с властта: **лидерът е човек, който е способен да променя хода на събитията.** Но, както е известно оперативността на властта е неуловима, поради което трудна за постигане е и оперативността на поведенското лидерство (трудно се определя кой е действителният лидер, който реално взема решенията). Анализът на конкретната ситуация и изработването на ефективни решения на тази база е неотменен компонент на всяко лидерство. Посоченото обстоятелство е причината процесът по изработването на ефективни решения и лидерски отношения (правила, етапи и т.н.) да бъде добре изследван в науката (А. Пшеворски, Дж. Сартори, П. Дракър, Дж. Фишкин и мн. др.).

<sup>1</sup> Пак там.

Но лидерството винаги е нещо повече от процеса на вземане на политически решения, то е комбинация от няколко основни елемента. Другите два важни компонента на „идеалното“ лидерство, независимо от типа режим, са: 1/ способността на лидера да мобилизира хората за действия чрез въздействие върху груповото и индивидуално съзнание, и 2/ зрелостта на последователите, тяхното поведение и активност – силата на тези, които ще участват в осъществяването на политическия проект.

Въпреки определени постижения на обществената наука, фундаменталният за лидерството въпрос – този за неговата ефективност, продължава с основание да е в центъра на вниманието на изследователите. През последното десетилетие в **политическата теория** са налице някои критични анализи за лошото качество на лидерството, но последствията от лидерското поведение за организациите и обществото са слабо изследвани. По-скоро ефектът от лидерското въздействие на различните нива на власт съзнателно не се изследва по известни причини. Допълнителен аргумент е фактът, че в по-широк, философско-политически план, това е въпросът за мястото и ролята на личностното влияние и контрол върху политическите събития, нещо, което нормативната теория за демокрацията по принцип отрича.

Сред сериозните методологически трудности на анализа е невъзможността да бъде измерено количеството влияние на двете страни във взаимодействието между лидер и последователи, и в частност – личностното лидерско влияние върху политическата организация. Това е една от най-важните причини за несъгласие с редица основни постулати, касаещи лидерското поведение<sup>1</sup>. Поради проблематичното емпирично изследване на лидерството въпросът за влиянието на лидерите остава открит.

Интерпретацията за последиците от лидерското поведение в съществуващата литература е нееднозначна, най-малкото двусмислена. Една група учени отстояват позицията, че доказателствата за степента на влияние са малко, че резултатите са несъществени. Други – че лидерите със своите действия и поведение постигат резултати в организациите. Успехът е резултат от личностните действия, които могат да повлияят ефективността на организациите. Разнообразието от позиции в оценката на ефективността на лидерското въздействие е следствие от начина, по който се описва лидерското поведение и кои са основните му измерения: личните характеристики и качества на личността, включително индивидуалният стил; поддържането на групата; изпълнението на конкретни задачи, авторитетът на лидера и т.н. Още по-значим е въпросът за това кой (или кои) от детерминантите на човешкото поведение се сочи като определящ.

Въз основа на обобщените резултати от две емпирични изследвания върху поведението на 50 свещеници и на лидерите в 167 компании от 13 индустрии **Крейтнър и Киниски са категорични**, че индивидуалното действие има значение върху организационните резултати и **че лидерите могат да направят забележителни промени**<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> Pfeffer, J. The Ambiguity of Leadership. Contemporary Issues in Leadership. Edited by William E. Rosenbach and Robert Taylor, London, 1984, p. 4.

<sup>2</sup> Kreitner, R. and Kinicki, An., цит. произведение, с. 447, 448. Подразделението на ефективни и неефективни лидери при първото проучване е направено на базата на 4 обективни измерители: чрез позитивното или негативно влияние на монасите при изпълнение на службата; членство в общността; подходящи ценности и парично благосъстояние. Второто изследване разкрива връзката между чистата

Позицията, че **лидерското въздействие върху резултатността е значимо**, отстоява и **Джефри Файфър**, независимо, че поведението на лидера е детерминирано и ограничено от множество фактори: социалната система, изискванията на другите към изпълняваната роля, очакванията на последователите, натискът за приспособяване към тези очаквания, самата селекция, която е вид ограничение, и т.н. **Основните причини, поради, които може да се спори, че последиците от лидерството и организационните резултати са малки, авторът ограничава до две.**

**Първо.** За да придобият лидерски позиции, хората подлежат на избор. Този избор ограничава свободната воля, диапазона на поведението и разгръщането на характеристиките на лидерите поради вероятността, че могат да се избират само ограничени начини на поведение. При това следва да се знае, че лидерите могат да повлияят само върху някои от променливите, отнасящи се до лидерските отношения. В повечето изследвания с основание се изказва предположението, че съществува тенденция хората да харесват тези, които възприемат като сходни. При такива критични решения като избор на хора за лидерски постове най-вероятно ще бъдат одобрени такива със сходен начин на поведение. Това фактически е ограничение на самия избор и този факт би могъл да обясни в определена степен защо в кариерата успяват не дотам способни и не най-добрите хора.

**Второ,** изборът на лидери зависи както от влиянието вътре в организацията, така и от външни за групата, случайни и неслучайни обстоятелства. Затова лидерите могат да бъдат избрани по способността им да се справят с различните непредвидени ситуации и обстоятелства <sup>1</sup>.

### III. ПРОБЛЕМЪТ ЗА КРИТЕРИИТЕ ЗА ЕФЕКТИВЕН ЛИДЕРСКИ ПРОЦЕС

Разнообразието от аналитични подходи при изследване ефективността на лидерския процес има за естествено следствие и разнообразието от **критерии за ефективно лидерство**. Например подходът, който разглежда лидерството предимно като организационен феномен (ръководство), се опитва да обясни лидерския процес на основата на теориите за **управленските решения**. Специално **Вруум и Йетън** оценяват доброто лидерство от гледна точка на организационната ефективност и техният критерий е **степенята на участие на последователите в процесите на вземане на решение**. Такъв подход е нормативно обоснован, но неработещ за политическото лидерство дори само поради факта, че „последователството“ днес е най-неясното понятие в лидерската теория. Изключително трудно е да бъде определен кръгът от хора, действително изработващи решенията в самия управленски елит, а за последователите това категорично е невъзможно.

Според интерпретацията на **Марин Паунов, Хърси и Бланчард** предлагат по-друг ракурс на проблема. Те допускат „по подразбиране“, че **ефективността на**

---

печалба и лидерството – компании с ефективни лидери имат по-високи печалби. Прави се изводът, че лидерството наистина подчертава разликата в днешните организации и това различие е необходимо да се изучава, защото може да стане преимущество.

<sup>1</sup> Pfeffer, J., цит. произведение, с. 6, 7.

*лидерството трябва да се търси в гъвкавостта в поведението на лидерите, точно разглеждана като нагаждането им към зрелостта на последователите*<sup>1</sup>. Вложеното съдържание в термина „гъвкавост“ противоречи на самата същност, следователно и ефективност на политическото лидерство. Гъвкавостта – „нагаждане“, е свойствена за реагиращите на обстоятелствата лидери (формални, ситуационни, лидерите „марионетки“).

Българските учени **Ф. Узунов, М. Паунов, К. Каменов** и други отстояват противоположната позиция. За тях **неоспоримият критерий за ефективно лидерство е възможността на лидера да моделира ситуацията така, че тя да „пасва“ на неговите лични особености. Дали всичко, което може обобщаващо да се нарече харизма** (чар, магнетичното въздействие и властната заразителност на поведението на лидера) – задава въпроса **М. Паунов**, – **„не е всъщност най-отличителната страна на доброто лидерство**, колкото и трудни да са неговото разбиране или описание?<sup>2</sup>. И тримата автори търсят ефективността **в способността на лидерите да реализират съществени промени**. Нормално е да се допусне, че в качеството на такива се мислят значимите съзидателни, новаторски обществени промени, а не разрушителните и лошо копиращите чуждо развитие.

За особено неправилно и с лоши последствия за изграждането на ефективни лидерски отношения следва да се счита обвързването на ефективното лидерство с „доброто“, а в последните 30 години и с „моралното“. Посоченото обстоятелство внася допълнителна неяснота в лидерската концепция. Така например „доброто“, т.е. „ефективното“, често се определя като това лидерство, което реализира дългосрочните интереси на хората (Дж. Бърнс, Дж. Котър, А. Танева, др.), „добро“, в смисъл и на справедливо, морално лидерство от същата гледна точка и т.н.

**Барбара Калерман**, директор на Центъра за публично лидерство в Харвардския университет за управление „Джон Ф. Кенеди“, **категорично възразява срещу смесването на понятията „лидерство“ и „доброта“** в съвременната бизнес литература (Джон Котър, Том Пиърс, Джей Конгър и др.), **срещу обвързването на ефективно лидерство с „доброто“, в смисъла на най-изявените положителни човешки качества**. Според нея, след излизането на труда на Бърнс се налага тенденцията бизнес лидерът по дефиниция да се определя като великодушен човек. В своя обстоен анализ тя оспорва тази и други популярни, но неверни тези, аргументира и защитава позицията си, че **лидерството не е морална категория**<sup>3</sup>. Може да се добави, че отъждествяването на ефективно с „добро“, „морално“ е в основата и на **по-второстепенната дискусия за това кои са по-ефективните лидери – „добрите**, човеколюбивите, хората на честта“, **или „лошите“** (тирани, диктатори) хора, включително за погрешния отговор на този въпрос.

Според Калерман приемането априори на тезата, че добрите лидери са и добри хора, не само не отчита особеностите на човешката природа, но е и сериозна пречка за развитието на лидерите в ефективни<sup>4</sup>. И второ, тази теза прави опит да внуши, че

<sup>1</sup> Паунов, М. Организационно поведение, Сиела, С., 1998, с. 138.

<sup>2</sup> Пак там, с. 230, 140.

<sup>3</sup> Калерман, Б. Лидерството без разкрасяване. В: Духът на лидера, „Класика“, С., 2007, с. 13.

<sup>4</sup> Калерман, Б., цит. произведение, с. 18.



„лошите хора не могат да станат добри лидери“, което не отговаря на действителността. Точно обратното. Много често в професионалната кариера успяват най-непочтените, агресивните политици и дори престъпници. И тя като Макиавели счита, че **единственото лошо лидерство е слабото лидерство**, а гореизложеното виждане определя като изопачена моралистична, опростенческа представа за същността на лидерството<sup>1</sup>. Като че ли единствено по въпроса за силното лидерство и за факторите, които го правят такова, съществува определено съгласие.

Редица съвременни учени не приемат идеята, че първоопределящият за силата на един лидер фактор са неговите индивидуални и уникални качества. В качеството на такъв **критерий** се предлага да се приеме *доверието, още по-точно мащабът на доверието*, с което се ползва човекът в лидерска позиция<sup>2</sup>. Но какво представлява доверието, и защо едни позиционни лидери го получават, а други не?<sup>3</sup>. **Възможните причини да се отрича значението на личностните качества на лидера за неговата ефективна дейност са: неправилно тълкуване на понятията „лични качества“, неотчитане на дълбоката връзка между качества и действия и/или явен стремеж да се омаловажи ролята на личността на лидера за обществото.**

Индивидуалните лидерски качества и умения се проявяват в стила на лидиране – синтетична категория, обобщаваща характеристиките на личността на лидера. Извоюването на доверието и подкрепата на последователите е лично дело на самия лидер. **Характерът на отношението „лидер – ръководени“, в най-голяма степен зависи от волята, качества и уменията на лидера, от това, което Рам Чаран нарича ноу-хау.** Тезата, че за лидера е изключително важно да успее да мобилизира и получи подкрепата на хората, необходима за постигането на целта, е аксиома в теорията за политическото лидерство. Без подкрепа той няма последователи, няма и лидерство. Друг е въпросът за характера, степента и продължителността на тази подкрепа.

Като цяло може да се констатира, че до края на 80-те год на XX век, до появата на концепцията на Дж. Бърнс за лидерството (1978), повечето автори боравят с термина „успешно“ лидерство, а **ефективността се разглежда като главен, единствен и общоприет критерий за успешно лидерство**<sup>4</sup>.

Много по-сложен е въпросът за критериите за самата ефективност на политическото лидерство, затруднен във висока степен и от двузначността на термина „ефект“. Той има латински произход (effectus) и буквално означава „извършен“. **В речниковите дефиниции (френски, немски, руски и български) са посочени различни значения на понятието „ефект“, но основните са две: 1/ действие, влияние, силно впечатление, произведено върху някого от нещо, признание; 2/ действителен резултат или следствие от определено действие.**

В историко-политически аспект, „героичното“ лидерство се определя като продукт от смелостта, далновидността и действията на велики мъже и жени в човешката история. Ефективността винаги се свързва с резултатите на общността (организа-

<sup>1</sup> Пак там, с.10.

<sup>2</sup> Танева, А., цит. произведение, с. 113.

<sup>3</sup> Подробно за доверието и особеното му значение за лидерството в: Ландсбърг, М., цит. произведение, с. 64-65.

<sup>4</sup> Вж: Маринов, А., цит. произведение, с. 136; Танева, А., цит. произведение, с. 29 и др.

ция, общество) и се разглежда като продукт от дейността на великите ръководители. Синоними на това лидерство в съвременните изследвания са: автентично, голямо, значимо, трансформиращо лидерство. Твърдението, че времето на това лидерство безвъзвратно е отминало, е оспоримо по ред причини. Налице са определени предпоставки, свързани с особеностите на съвременната епоха, които обуславят обратното твърдение. Теоретичният постулат, че преходните етапи от развитието на човешката история изискват силни (ефективни) лидери, хора с визия за бъдещето и умения да я претворят в практиката, до днес не е опроверган. Ако всяко време подготвя „раждането“ на своите велики водачи, то вероятно тяхното време отново ще настъпи през XXI век.

В качеството на **общоприет критерий за търсената ефективност на лидерството се приема резултатът** (каквото и да означава това) от лидерското взаимодействие. Проблемът обаче е в различната трактовка на същия. Накратко, въпросът за ефективността на лидерството е свързан с решаването поне на **два централни за анализа проблема**, които са остро дискусийни. Кой е първоопределящият за ефективността фактор (и въобще има ли такъв) и какво е **тълкуването на резултата като критерий за лидерска ефективност**. Какво може да се признае за резултат в политическата дейност?

В българската специализирана литература преобладава виждането, че концепцията на Дж. Бърнс за лидерството представлява нов и повратен момент в развитието на лидерската теория. Утвърждава се, че с въвеждането на моралния компонент в идентификационната същност на лидерството Бърнс прави съществена корекция в критерия за успешно лидерство. Конкретно за А. Маринов е важно, че ключът за разбиране на лидерството вече е в свръхчувствителното силово поле на мотивацията.

В интерпретациите на **А. Танева и А. Маринов** се отбелязва, че Бърнс използва термина „морално“ за такова лидерство, което задава обсега на онова, което може да се нарече значимо, а не в смисъла на обикновените представи за добро. Т.е., само значимото лидерство е морално. А „морално“ е това лидерство, което се ръководи от такива значими политически ценности като свобода, справедливост и равнопоставеност. Затова и приносът на големите лидери винаги има морални измерения. Това е и основанието на Бърнс да разграничава два модела на лидерско поведение: трансформиращо и транзакционно.

Приносът на Дж. Бърнс за развитие на лидерската теория е безспорен. Но неговата концепция за лидерството би имала по-значима научна стойност в контекста на лидерската ефективност само ако: 1/ вярно отразява реалността; 2/ разграничава двете понятия „морално“ и „успешно“; 3/ спомага за действителното изясняване на ефективността чрез разработване на критерии за нейната измеримост. Фактите показват, че по-скоро мнозинството от определените като големи лидери на XX век не са достойни за уважение, не са добри хора и морални личности.

„Голямата“ идея на Бърнс, обвързващ лидерството с морални измерения, се възприема и налага като господстваща по различни причини, включително, че ни се иска да е така. В същото време това масово одобрение е причина за погрешната представа за лидерството като морална категория. Вече 30 години след публикуването на труда на Бърнс една значима част от изследователите на лидерството продължават да пре-



повтарят интерпретацията му за трансформационното лидерство като морално, без да е ясно какво означава това. Твърдението, че моралното лидерство е това, което се ръководи от ценностите на свободата и справедливостта, едва ли помага съществено на анализа за ефективността. Единственият аргумент в защита на правилността на това становище, по изказа на Калерман, е самият авторитет на Бърнс. Тази теза е неясна, неаргументирана и особено оспорима. Не може да бъде и доказана.

Очевидно е, че в контекста на анализа ефективност на лидерството ключово значение придобива тълкуването на понятието **„морално“ и „социално значим резултат“**. Свободата, справедливостта, демокрацията са велики и вечни идеали на човечеството, но те са най-сложните и най-оспорвани понятия. **Няма и не би могло да има общоприета представа (критерии) нито за „морално“, нито за „справедливо“**. От прагматична гледна точка този анализ е непродуктивен поне по две причини. Първо, не се конкретизира за кое значение на справедливостта (закон, права, равенство и т.н) става дума, ретроспективно не е анализирано съотношението на различните ѝ аспекти. И второ, не предлага конкретни и адекватни измерители на същата, защото такива просто няма. Остава предположението, че става дума за справедливост, разбираана като възможност на хората да се ползват от създадените обществени блага. Само при това допускане, формулировката „социално значим резултат“, в смисъл за кого, придобива конкретизация. Същите аргументи важат и за морала.

Седем години след публикуването на труда на Бърнс, **Б. Бас** предлага своята **класическа формулировка за лидерството като позитивно влияние**. „Когато целта на А е да промени Б, усилията на А са **опит за лидерство**. Б може действително да измени своето поведение в резултат на усилията на А – това е **успешно лидерство**“. А когато промяната в поведението на Б „може да му донесе удовлетворение, награда, постигане на цели – това е **ефективно лидерство**“<sup>1</sup>. Повече от ясно е, че Б. Бас определя лидерството като позитивно влияние и разграничава ефективно и успешно лидерство.

Една възможна интерпретация на тази дефиниция е, че лидерството се оценява като **успешно от гледна точка на целта на лидера**. То е успешно лидерство, защото усилията на лидера за промяна в поведението на Б са довели до резултат. Бас разглежда **ефективното лидерство като успешен лидерски процес** (от гледна точка на лидера), **който се превръща в ефективен, когато взаимодействието между лидер и последователи е такова, че позволява постигането на позитивни резултати (цели, интереси, обществени блага) и за хората**. Общоприетият критерий за ефективност на лидерството са трайно постигнатите резултати от лидерското взаимодействие. Проблемът е, че това си остава много абстрактна формулировка.

И Фидлер дефинира **ефективността на лидерството „главно като степента на успех, с който групата осъществява предварително поетите задачи“**, т.е. общосподелените<sup>2</sup>. И в този случай основанийето лидерството да бъде определено като позитивен процес е фактът, че води до реализацията на колективни цели.

Опит да конкретизира резултата като критерий за ефективност на лидерството прави и **А. Танева**. Изхождайки от презумцията за същността на лидерството като

<sup>1</sup> Bass, B. Leadership and Performance beyond Expectations. New York: Free Press, 1985, p. 193.

<sup>2</sup> Цит. по Танева, А., цит. произведение, с. 137.

позитивно влияние, тя приема, че постигането на целта слага край на лидерския процес, независимо по какви причини. От тези изходни позиции авторката разсъждава върху възловия въпрос – Кога може да се твърди, че в резултат на лидерски взаимодействия са получени полезни за групата резултати? За целта разглежда два основни случая – при постигната и при непостигната цел. При първия случай отговорът е по-ясен – реализацията на колективната цел е критерий за позитивен лидерски процес. Но се подчертава относителността и на едно такова твърдение, защото „не всяко постигане на цел може да се приеме за положително приключване на даден лидерски процес“<sup>1</sup>. Анализът би спечелил, ако са посочени изключенията.

По-сложно стоят нещата с определянето на критерия за положително приключил лидерски процес (от гледна точка на резултата), когато целта не е постигната, и това е масовият случай. Логиката на Танева е следната. Дори предварително заявената цел да не е постигната, ако тя е общо споделена и значима за лидера и групата, „водачеството по посока към нейното решаване вече е нещо“. Това определено представлява „завой“ в позицията на автора, въпреки че като цяло тя остава противоречива. Създава се впечатление, че вече не резултатът (цел или решен проблем), а водачеството (самото повлияване и промяна на последователите от лидерското въздействие) може да се приеме като критерий за ефективност.

Но очевидно това е само привидно, тъй като веднага и категорично се възразява против персонализирането на добрите резултати главно с личността на водача. Никой сериозен изследовател не би пренебрегнал значението на другите елементи на лидерския процес за неговата ефективност: активността на тези, които го следват и отдават енергията си за общата цел, конкретната ситуация, редица непредвидими обстоятелства и др. Но е факт, че по-голямата отговорност за резултата от лидерския процес носи лидерът. Той е активната страна в това отношение, той – лидерът, води хората към очертаната цел. Затова *лидерската ефективност* ще зависи най-вече от добронамереността, от уменията, таланта на лидера да общува с хората и да ги мобилизира за дейност. Това е критерият, дори при непостигната цел.

Известен изход от гореописаната ситуация предлага Джон Котър (1988), който, 10 г. след Бърнс, **дефинира ефективното лидерство като лидерство, създаващо развитие във връзка с дългосрочните интереси на групата**<sup>2</sup>. Резултатът тук се разглежда по-широко, отколкото постигането на конкретно заявена цел. *Резултатът това са дългосрочните интереси*. Ефективното лидерство е доброто лидерство, което за него означава такова ръководство на хората, което би позволило реализацията на техните интереси в дългосрочен план.

Поради факта, че обективен измерител на резултата от лидерското взаимодействие в политиката не съществува, редица автори предлагат в качеството на **критерий за ефективност** да се приеме *имиджът, рейтингът на конкретния лидер*. Тази позиция категорично е неприемлива. Резултатът и имиджът са относителни критерии (впрочем, както и другите). Факт е, че повечето лидери акцентират върху изграждането на своя положителен имидж (изкуствено създаден, съзнателно „изкривен“,

<sup>1</sup> Танева, А., цит. произведение, с. 137 – 138.

<sup>2</sup> Вж.: Танева, А., цит. произведение, с.18.

нереален образ на лидера, целящ спечелване на подкрепа в изборите), а не върху постоянната и почтена работа в служба на нацията. И това е големият проблем, защото политиката е тази, която дава на обществото неговата структура и форми, създава институции, закони и правила, които следва да работят за хората, за подобряване качеството на техния живот. Това предполага политиците не само да говорят, а да предприемат конкретни действия, насочени към решаване на проблемите, и целящи максимален ефект<sup>1</sup>.

Практиката показва, че динамиката в рейтингите на лидерите не кореспондира пряко с общественото недоволство, нито с взети неправилни или ненавременни взети решения по важни обществени проблеми, а зависи от това как медиите отразяват събитията и медийните изяви на лидера.

**Политическият рейтинг не е реалният показател за способностите на лидера,** защото общественото мнение не е автономно, а функция на случващото се в медийния свят. Освен това, политическата подкрепа може да бъде и много специфична (зависима от политически решения, независеща от тях или обща; краткосрочна или дългосрочна). В този смисъл високият рейтинг не следва да се разглежда като реално висока степен на доверие към личността. **Реалният критерий за лидерските способности са уменията на лидера да обединява, мобилизира и води политическата общност към реализация на набелязаните цели. Най-важен е авторитетът, основан на вярата на последователите в способностите на лидера си.** А извоюването, още повече запазването на доверието е лично дело на личността в лидерска позиция.

Сериозна бариера пред обективния анализ на ефективността на политическото лидерство е и фактът, че често не се прави разграничение между ефективен мениджмънт и ефективност на лидерството. При първия случай говорим за ефективност, която в значителна степен може да бъде „измерена“ с рационални критерии, с конкретни резултати. Принципите на управление са добре изследвани (У. Деминг и др.) и проблемът за ефективността на ръководството е в основни линии проблем за ефективното изпълнение на предимно рутинни функции и задължения.

Както бе отбелязано, политическото лидерство е поведенско и по-широко от управлението понятие. То задължително включва и чувства, емоции, нагласи и оценяване поведението на лидера. **Самият авторитет е съвкупността от оценките на хората за ценностите на лидера, отношенията му с хората и капацитета, потребен за реализацията на колективните цели.** Следователно, един от най-важните въпроси е този за какво и как се използва властта. **Лидерството е управление, но и още нещо, което е и по-същественото за него. По дефиниция, то е повече вдъхновение и служене на общите интереси чрез задаване на нови стандарти, поемане на риск, визия и действия за бъдещето.** В това намира израз „полезността“ на политическия лидер за своята организация. **Лидерството е творческа дейност и оценката за неговата ефективност не може да се направи само на база рационални критерии.** Дори резултатите от избори, които имат цифрово измерение, търпят различни тълкувания. Цифрите в политиката не могат да бъдат реални критерии по-

<sup>1</sup> Дончева, Х. Творчеството в политическата практика. В: Дончева, Х., С. Асенов, А. Димитров, В. Любомирова, Студентското научно творчество в областта на политическата наука. С., 2009.

ради спецификата на тази сфера. От съществено значение е как са постигнати едни или други резултати.

Намирането на конкретни **измерители на лидерската ефективност** на база разграничаване влиянието в лидерския процес е сериозен от теоретична и прагматична гледна точка проблем. Особено продуктивен анализ в тази посока е подходът на **Ф. Узунов**, който в качеството на „**частен критерий за оценка на ефективността от дейността на политическия лидер**“ предлага да бъде използвана „**резултатността**“ **от неговата дейност (поведение) в три посоки** (последните два аспекта, според него по-трудно се поддават на анализ):

- а/ равнище на точност на осъществяваната социална или политическа диагноза;
- б/ определяне насоките на политическата организация и формулираните цели и задачи;
- в/ равнище на мобилизация на членовете и симпатизантите за реализация на поставените цели <sup>1</sup>.

Постигането на висока резултативност на лидерския процес в областите на диагностицирането, стратегията и мобилизацията са свързани основно с интелектуалните възможности на лидера като цяло и преди всичко с аналитичните такива. Вярната ориентация и оценка на социалната среда и конкретната ситуация са задължителни за точността на политическата диагноза и основа за разработването на ефективна стратегия и тактика за реализация на целите. За да е ефективна дейността на лидера във втората сфера, е важно формулираните задачи да са съвместими с конкретните социални и политически потребности на обществото. А за мобилизацията на членовете и симпатизантите от съществено значение са психологическите характеристики на лидера, на които обръщат специално внимание и редица други изследователи. Всепризната е ролята за ефективност на лидерската дейност на такива негови способности и умения като: възможността да създава здрави социални връзки на базата на различни комуникативни техники за печелене на влияние и доверие; да убеждава и развива вярата в постижимостта на идеите, които предлага, и на тази основа да способства идентификацията на своите последователи с водача си и да ги сплотява и т.н.<sup>2</sup>.

Трудностите, свързани с определяне на резултата като критерий за ефективност на лидерството, са заложили и в самата същност на демократичната политика. Важно е да бъде подчертано, че **от гледна точка на съотношението „определеност-неопределеност“ резултатите от демократичния процес са неопределени и непредсказуеми**. Теорията постулира, че в плуралистичното демократично общество нито една сила не контролира това, което се случва, и затова целите на всеки от участниците в „демократичната игра“ също са неясни. Те са неопределени, защото са резултат от демократичното взаимодействие между играчите, резултат от колективни решения, взети чрез преговорен процес. Не може да се предвиди и кое конкретно решение ще се реализира, какво действително ще стане. Това е причината **А. Пшеворски** да определя **демократията като система на „децентрализирани стратегически действия“**, на „**направляваната поливариантност на изхода или на организираността**“.

<sup>1</sup> Узунов, Ф., цит. произведение, с. 16.

<sup>2</sup> Пак там, с. 18, и др.

**ната неопределеност**<sup>1</sup>. Тази демократична неопределеност се представя от теорията на игрите като позитивен момент, защото непредсказуемите резултати, според нея, се явяват причина за организирането и мотивирането на групите, на политическите сили в политиката. И всички трябва да се подчиняват на правилата на играта въпреки своите интереси.

Към всичко казано следва да бъде открит още един, навярно неразрешим проблем при изследване ефективността на политическото лидерство на различните нива на власт – невъзможността да бъде преодоляна неопределеността на оценките в съзнанието на хората. **Оценката за резултата от лидерската дейност е многопосочна както поради различната информираност и политическа култура на хората и изследователите, така и поради факта, че тя се реализира въз основа на различни критерии. Т.е., критериите за резултативност в преобладаващата си част са субективни и трудно измерими.** Много важно е да се отчитат и мотивите относно оценките за ефективност или неефективност на лидерската дейност.

Така например формалната оценка за дейността на определена партия и нейния лидер най-често се свежда до процента гласове, които получават на избори и броят депутатски места (мандати) в парламента. Постигането на предварително набелязаните цели е критерий за ефективност на лидерската дейност. Но този видим резултат е **сумарна величина**, която зависи от: 1/ опита на лидера (способностите да извлече максимално преимущество от благоприятните възможности); 2/ източниците на власт с които разполага; 3/ ситуацията; 4/ оценката на последователите за тази власт и направеното за техните интереси, и т.н. В политическата дейност резултатите винаги се оценяват и от гледна точка на вложените ресурси (институционални – оформят различни стимули за дейност; влияние в обществото и ресурсни средства за принуждение; правителствена структура на политическата система).

#### **IV. ИНДИКАТОРИ ЗА ПРОЯВА НА ЕФЕКТИВНОТО ПОЛИТИЧЕСКО ЛИДЕРСТВО**

##### **1. Личността на човека в лидерска роля и особеностите на заемането на тази най-висша позиция в обществената йерархия**

Връзките между личността и политиката са извънредно сложни и разнообразни. Както твърди Трендафил Митев, **лидерството е „най-старата форма за изява и реализация на силната личност в обществения живот“**<sup>2</sup>. Това е надарената личност, личност със силна воля, добре обмислена визия за бъдещото развитие на организацията (на обществото), с правилно определена, значима и възможна за изпълнение цел, стратегия и програма за конкретни действия за претворяването ѝ в дела. Дори в даден момент постигането на целта да изглежда невъзможно, лидерът и екипът му трябва да вложат усилия и създадат условията за нейната реализация.

<sup>1</sup> Пшеворски, А. Демокрацията и пазарът. Политическите и икономически реформи в Източна Европа и Латинска Америка. УИ „Стопанство“, С., 1994, с. 15.

<sup>2</sup> Митев, Т. Увод в политическата наука. Второ преработено и допълнено издание. С., 2004, с. 272-273.

Терминът „личност“ има богато съдържание. Освен личностната структура на лидера в него се включват: степента на неговата зрялост и социален опит; неговата „емоционална интелигентност“ и др. Критиците на персоналисткия подход често „забравят“ факта, че важен детерминант на политическото лидерство са личностните характеристики на индивида. За особено важни се признават уменията му да общува с хората и да внушава доверие, уменията му емоционално да въздейства върху тях чрез логични аргументи.

*Според Вебер само лидери, надарени с харизма, имат възможността да оставят траен отпечатък на политическата сцена.* А условията, в които може да се прояви харизмата, могат да бъдат обобщени в една широка отличителна черта – разпадане на структурите, които свързват членовете на общността и произтичащата необходимост от появата на нова поредица от социални и политически връзки. Точно такава е ситуацията в съвременните общества. Ако XX век е векът на печалбата и властта – пише **Т. Ракаджийска** – то „**XXI век се очертава да бъде век на печалбата, властта и харизмата**“, и налагането им трасира нови очертания на социалния живот чрез глобализиране на икономическия субект<sup>1</sup>. Дали прогнозата ще се окаже вярна ще покаже бъдещето. Факт е, че при „нормални“ условия обикновено превес взима лидерството като институция, но когато е налице социална пропаст в обществото, то развитието му отново зависи от персоналните лидери.

Разделението на лидерите на „герои“ и „обикновени“ лидери не е просто резултат от прекалено опростяване, а е заложено дълбоко в традициите на социологията и политологията. М Вебер поставя теоретичната основа на разделението на лидерството на два типа в общия модел на връзката „лидерство-социалнополитически живот“, което отново е възродено преди 30 г. от Дж. Бърнс (трансформиращо и транзакционно лидерство). И днес повечето теоретици и анализатори смятат, че най-благоприятната ситуация за изява на харизматичното лидерство е наличието на остри политически конфликти, кризи и/или преходен период от едно състояние на обществената система към друго. Но реалността е много по-сложна от тази дихотомия. Необходимо е да се създадат модели и техники, позволяващи да се „уловят“ по-реалистично контурите на сложния лидерски процес.

Абстрахирайки се от чисто произволното използване на понятието „харизма“, както и от факта, че то е силно оспорвано, **ролята на харизмата за ефективно лидерство, особено за политическото и духовното, е безспорна.** Този абстрактен извод не отменя необходимостта във всеки конкретен случай да се проверява доколко харизмата, ефективността и лидерството са взаимосвързани и могат ли да съществуват едно без друго.

Позициите на автора на студията, че **по своята същност политическото лидерство е дейност, предназначена да променя социалната среда, и че най-голямо**

<sup>1</sup> Ракаджийска, Т., цит. произведение, с. 15-16. Основният аргумент на авторката XXI век да бъде определен и като век на харизмата е свързан с качествените характеристики на съвременните технологии. С осигурената „мигновена“ публичност на всяко действие те лишават „властта от един от основните ѝ атрибути – тайнствеността на решения, действия и резултати“. С оглед задържането на властта и получаването на печалби властта няма друга възможност освен да наложи харизмата, независимо каква, мнима или реална.



значение за ефективността на тази дейност имат индивидуалните характеристики, способности и умения на лидера, налагат да бъдат представени кратко следните аспекти:

**а/ Личните качества** на лидерите включват не просто тяхната индивидуалност, но и всички онези елементи, описващи ги в даден момент. Това са такива „персонални“ елементи като енергия, способност бързо да се справят с проблемите и редица други социологически и психологически характеристики. Особено важно е, че личните качества, психологията и емоционалната нагласа влияят върху „култивирането и използването на различните видове ноу-хау“, защото лидерите освен всичко друго са и хора. **„Ноу-хау“** (набор от умения) за Рам Чаран означава както това, което трябва да направят лидерите, така и това, което трябва да бъдат, за да могат да ръководят. Това е основанието му да претендира, че е създал една по-пълна теория за лидерството, приложима в практиката. **Наличието на ноу-хау, според него, е истинската същност на лидерството**<sup>1</sup>.

Качествата, които могат да окажат влияние върху лидерските умения, са множество, но между тях авторът сочи *почтеността и характерът като безусловни*. И подчертава, че начинът, по който лидерите развиват и изграждат осем бизнес умения, се влияят най-силно от качествата: здравословна амбиция, енергичност, упоритост, самоувереност, психологическа откритост, реализъм и непрекъснат стремеж към знания. Чаран прави три изключително важни извода за анализа на ефективността на лидерството. **Първо, проявата на личните качества може да бъде най-различна** (например, самоуверен, в смисъл на сила на духа – решителност, и самоувереност под формата на арогантност и злоупотреба с власт, както и вътрешни страхове). **Второ, тези качества са само част от характеристиките на лидера и не гарантират успешно лидерство** или по-точно те могат да доведат лидерите само до определено ниво. Дейността им сериозно намалява при отсъствието на ноу-хау, т.е. онези взаимосвързани умения, които „отвеждат истинския водач в царството на реалните постижения“, тези, които му помагат да превърне идеите си в реалност. **Трето, личните качества и умения си влияят взаимно, като качествата подсилват уменията**. Успешен ще бъде само този лидер, който култивира и овладее необходимите умения (ноу-хау), и едновременно с това усъвършенства и личните си качества<sup>2</sup>.

Очевидно е, че Чаран, също като Бас категорично разграничава успешните от ефективните лидери. Основната му теза гласи – **не всички успешни лидери са и ефективни. Ефективни, добри лидери, според него, са само тези от успешните, които носят отлични резултати, притежават нещо, което другите нямат – ноу-хау**. Големите лидери са хора със силна визия, която вдъхновява, но притежават и ноу-хау. Те знаят как трябва да се случват нещата, знаят какво правят и как правилно да водят организациите си, като взимат правилните решения<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> Чаран, Рам. Ноу-хау. Осемте умения на големите лидери. Обсидиан, С., 2007, с. 12.

<sup>2</sup> Чаран, Р., цит. произведение, с. 10, 20-22.

По-подробно за осемте, необходими за ефективността на лидерството умения и връзката им с различните качества на личността на лидера в: Чаран, Р., цит. произведение, с. 26-86, 88, 101, 157.

<sup>3</sup> Пак там, с. 9.

**б/ Инструментите** за постигане целите на лидерите са част от социалната среда, в голяма степен са дадени и са ограничени (медии, групи, партии, бюрокрация, съдилища, законодателната власт и др.) и няма да бъдат разглеждани подробно.

**в/ Политическият стил**

Политическият стил това са средствата, методите и начините, чрез които лидерите използват политическите ресурси, за да си осигурят подкрепата за реализация на определена политика. Най-често срещаните значения на термина „стил“ са: начин на мислене и нагласа за действия; специфичен почерк, маниер на поведение на политика; похват, начин, метод на работа; начин и умение да се работи с хората; политически инструмент за спечелване на подкрепа и за прокарване на дадена политика и др. Важно е да бъде отбелязано, че **в стила на ръководство най-ярко се проявява индивидуалността на лидера**, защото изборът на ресурсите и начините на тяхното използване е строго индивидуален акт. Този избор зависи преди всичко от характера, манталитета и темперамента на дадена личност, от това към кой тип лидерство се отнася (агресивен, плах, конфликтен, динамичен, честен, лукав и т.н.). А разликата в уменията на лидерите да въздействат с еднотипни и ограничени по принцип ресурси предопределя и различната степен на тяхното влияние върху гражданите.

Модата на „демократичното“ лидерство в съвременни условия и противопоставянето му на предпочитаното в началото на XX век от Вебер и последователи авторитарно, силно лидерство се обяснява с обществените реалности в света от 50-те години на XX век. Демократичното лидерство обикновено е представяно като по-гъвкаво и оптимално от гледна точка на отслабването на социалните конфликти в западните страни. Последното твърдение е силно оспоримо, защото основен принцип на организация на демократичното общество е плурализмът, който е константна предпоставка за конфликтност.

**Разграничаването на лидерите на демократичен и авторитарен тип от гледна точка на стила на ръководство е една много груба и опростена схема, която не обхваща цялото разнообразие от политически стилове** (преходните форми, различните комбинации между двата стила: авторитарно-демократичен, демократично-авторитарен и т.н.). Тази дихотомия властва повече от един век без съществени корекции в нея и редица изследователи изказват неудовлетвореност от този факт. Политическите лидери действат в различна среда и развитието на обективните процеси предявява определени изисквания към тях, с които те по необходимост трябва да се съобразят. Съответно **ефективността на лидерския стил ще зависи от това дали той е най-подходящият за конкретната ситуация.**

**Неправилно е да се говори и за демократичен стил в единствено число** (при това дефиниран твърде общо) поради разнообразието на видовете съвременна демокрация (мажоритарна, плуралистична, консociативна др.) и техните институционални модели. Последните предлагат различна среда за дейност на политиките. Коренно различните принципи на властта, различните традиции, нагласа и начин на мислене на политиките в посочените демокрации внасят разнообразие в демократичните стилове. Затова е невъзможно да бъдат изведени априори какъвто и да е оптимален или единствено ефективен тип лидерство, стил и поведение <sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Дончева, Х. Лидерският стил. В: Дончева, Х., Асенов, ..., цит. произведение, 2009, с 154-158.



Потребността от лидери с ясна визия за това как трябва да се ускорят промените в обществото в съответствие със световните мегатенденции, отговорни, решителни и смели за да реструктурират организациите и обществото, днес е очевидна повече от всякога. Тази потребност ще става все по-належаща, доколкото **промяната вече е условието на живота и лидерското поведение трябва да бъде катализатор и ядро на развитието**. Още през VI век пр. н.е. **Лао Дзъ** отбелязва, че ако лидерът загуби визията за това как да се случват нещата, противоречията и конфликтите между членовете на групата ще са постоянно явление. **Умението да знае как работят нещата прави лидера по-могъщ и поведението му по-ефективно**. Това знание му придава повече реална власт. Ето защо великите хора във всяка епоха и във всяка култура често са тези, които знаят как нещата да се случват<sup>1</sup>. Тези разсъждения на великия мислител са в основата на разработеното от Чаран и представено вече понятие „ноу-хау“ като условие за ефективност.

Лидерите, политиците и администраторите на всички равнища са лицата, които трябва да проявят гъвкавост и творчество в политиката не само като начин на мислене, но и в действията си. Политиката като технология зависи изцяло от техния капацитет. Тяхното призвание е да направят така, че да синхронизират доктрината с живота. Синхронизацията на битието и мисленето е въпросът на въпросите и е вечно актуален. **Творческото мислене от „старта“ на мисловния процес до неговия „финал“ е важен фактор за добра ефективност**<sup>2</sup>.

## 2. Социалната среда

Влиянието на социалната среда е толкова обширно, че понякога лидерите го пренебрегват. **Обкръжаващата среда структурира ситуациите и тяхната специфика (кризи, конфликти)**. Всички промени в нея водят до трансформация на лидерството. Тази среда обхваща всички онези разнообразни и множество проблеми, от които лидерите не могат да избягат, и с които трябва да се справят. Средствата, които има на разположение лидерът, също структурират отговора (решението) и осъществяването на процеса. **Лидерът е част от тази среда, зависим е от нея (от целите на социалната общност), но това не е тотална зависимост**. Почти изцяло зависим от околната среда е само формалният, „ситуационен лидер“, който е прекалено нерешителен и има конформистско поведение.

**Средата, в която действат лидерите, не е нещо абстрактно, а преди всичко сбор от обективни социални интереси и материални ресурси**. А **Фред Грийнстейн** добавя, че тя е **съвкупност и „от определени индивидуално-психологически особености“**. Затова не всяко действие може да се разглежда като отговор на някакъв външен стимул. За разлика от реагиращите лидери, лидерът-новатор нерядко влияе на средата със своите оригинални, нерутинни действия. **Иновативният лидер успява да „усети пространството за маневриране“ в трудни ситуации**. Способен

<sup>1</sup> Heider, J. The Leader Who Knows How Things Happen. Contemporary Issues in Leadership. Edited by William E. Rosenbach and Robert Taylor, London, 1984, p. 291.

<sup>2</sup> Едвард де Боно. Рождение новой идеи. (Превод от английски език). „Прогрес“, М., 1976.

е да организира и моделира ситуациите, като създава собствено обкръжение. Така той превръща трудната ситуация в такава, която му позволява „да твори действителността“<sup>1</sup>.

В съвременното общество, определено като глобално и мрежово (свързани, но не-тъждествени понятия), всичко се трансформира: институции, структури, личността и взаимоотношенията между тях. Промени търпи и лидерството (функции, цели), макар и не толкова видимо. Необходимостта от политически и институционални изменения, от промяна във властовите структури (включително в международните институции) е идея, която се защитава в последните 2-3 десетилетия от много авторитетни учени. Непредприемането на активни действия от лидерите на различни равнища и липсата на ясна визия в каква посока да се върви не може да изведе човечеството на правилния път на развитие.

Информационно-технологичният начин на производство води до коренна промяна и усложнени взаимодействия между всички елементи на социума, до ръст на кризисните и рискови ситуации, които са най-голямото изпитание за истинския лидер. В условия, в които предизвикателствата пред лидерството растат лавинообразно, **ефективността от действията на лидери и организации е резултат от „многоизмерното взаимодействие с различните институции на държавата и местната власт, с обществото“**<sup>2</sup>.

В такава сложна и динамична ситуация в повечето случаи лидерът е в невъзможност да осъществи съзнателно тристепенния и задължителен процес (анализ, избор на поведение, поведение). Това е особено вярно, когато поведението, което се изисква за конкретната ситуация, е различно от модела на поведение, който е бил използван многократно в миналото. На практика, като се фокусира главно върху собственото си поведение, лидерът може да не се ориентира добре в ситуациите (вътрешни и в глобален мащаб) и това да доведе до объркване, дори до отказ от действия. Всъщност това става с днешните лидери. Те са объркани, не решават проблемите на хората, не контролират събитията, изчакват <sup>3</sup>.

### 3. Качеството на лидерския щаб

Още М. Вебер, когато анализира харизматичната власт и лидери, подчертава факта, че **успехът зависи и от ефективността на управленския щаб на лидера**, в частност, или най-вече от мотивите и готовността му да действа. **Самото създаване на този щаб е творческа дейност и голямо предизвикателство за лидера**, защото той определя хората, които ще работят с него, за него и ще носят колективна отговорност. Да изгради добър екип около себе си, може би е най-отговорната и нелесна задача за лидера. Трудностите в процеса на неговото изграждане са от различно естество, но

<sup>1</sup> Гринстайн, Ф. Личност и политика. В: Психология и психоанализ власти. Хрестоматия. 2 том, „Бахрах“, Самара, 1999, с. 74, 82.

<sup>2</sup> Хаджиев, К. Стратегии за организационна промяна в бизнеса. В: Мениджмънт и лидерство. „Планета“, НБУ, 2008: 42.

<sup>3</sup> Bennis, W. Where Have All the Leaders Gone? Contemporary Issues in Leadership. Edited by William E. Rosenbach and Robert Taylor, London, 1984, p. 179.

най-често личностни: неспособността на лидера да изработи ясна, добре формулирана и обединяваща хората цел; различната ценностна система, човешки морал на членовете на щаба; наличието или отсъствието на добре отработен личен стил за ефективна политическа работа; страхът от провал в кариерата; конформизъм и т.н.

Особеностите в личностните характеристики и интереси на хората в щаба често са източник на напрежения и конфликти, които затрудняват процеса на вземане на ежедневните колективни решения в демократичния политически процес. Този, който е призван да неутрализира посочените нежелателни процеси, като убеди хората да преодолеят собственото си „его“ и изградят коректни лични отношения помежду си, е лидерът. От друга страна, самият лидер се нуждае от компетентността на щаба си, особено когато не разполага с изработена ясна концепция и организационна стратегия за действия <sup>1</sup>.

**За един ефективен лидер е много полезно в щаба да работят хора с различни професионални качества и умения.** Творческият елемент в неговата работа предполага и иницирането на продуктивен дебат и синхронизация на действията на отделните членове за постигане на максимален консенсус при вземането на стратегическите решения. Фактът, че лидерът ще чува различни, но сериозни алтернативни мнения за създадените се ситуации, е основание да се предполага, че взетото решение ще бъде политически отговорно решение. При това е много важно той да е в състояние да управлява и себе си. Главната му цел е да влияе по такъв начин на екипа, че поставената задача да бъде реализирана максимално добре. Както отбелязва и Рам Чаран, *нужни са усилия, време и лидерски качества, за да се съберат правилните хора в екипа и след това да се управляват* <sup>2</sup>.

#### 4. Степен на зрялост на последователите

Ефективността на лидерското въздействие зависи в значителна степен и от възприятията, решенията и действията на другите, на тези, които го оценяват и следват. Нормативната теория постулира, че ролята на отговорните и активни последователи е жизнено важна за ефективността на политическото лидерство в демократичната политическа система. Вярно е, че политическата некомпетентност на последователи, граждани и избиратели е един от източниците на властта и авторитета на властта (елити и лидери). Но, от друга страна, тази необразованост не им позволява да осъществяват контрол върху управляващите. **Поемането на определени задължения и лична отговорност от страна на последователите, като се образуват и политически, е задължително условие за ефективност.** Непрекъснатото обучение и готовност да се носи отговорност както от страна на лидера, така и на неговите последователи, е предпоставка за висока резултативност на лидерския процес. Накратко, *шансовете за успех в постигането на високо ниво на ефективност са в пряка зависимост от зрелостта на лидера и на последователите, от характера на техните взаимоотношения в конкретните условия* (ситуации), тъй като те взаимно определят поведението си.

<sup>1</sup> Вж. Ландсбърг, М, цит. произведение, с. 30.

<sup>2</sup> Чаран, Р., цит. произведение, с. 92.

Проблемът за втората страна на лидерския процес – последователите, е пренебрегнат по принцип от съвременната теория. Съответно, оскъдно е и политологичното знание за ръководените. Това обстоятелство частично може да бъде обяснено със стихийното развитие на социума като една от характеристиките на глобалното мрежово общество, с неразкрития механизъм на неговото функциониране и др. В условията на такова общество, с разнообразни и недобре изучени социални и политически мрежи, „последователството“ остава най-сложната и неясна материя в лидерската теория. Не е реалистично да се очаква скорошен пробив в теорията по този въпрос. Остава възможността политическата практика на гражданите да подсказва отговора на учените. Съществуването на различни видове мрежи (социални и политически)<sup>1</sup>, тяхната ниска субектност в сравнение с държавните организации, поставят още по-остро въпроса за „последователството“ като нужен елемент на лидерството.

**Идентификацията на последователите е главният проблем на лидерската теория днес – без последователи няма лидерство.** Правят се опити да се изведат определени техни характеристики (У. Бенис, В. Проданов, Т. Танев, Т. Брайкова, др.), но те не са толкова много. Освен твърдението, че *лидерите ще трябва да разчитат на плаващи и временни мнозинства*, други значими тези или хипотези за лидерството като процес не са изказани. В полето на изследователския интерес не попада и анализът на механизма на взаимодействие между лидери последователи в съвременните условия, което е логично следствие от днешното състояние на общество и наука. Последният въпрос основно се ограничава до разглеждане проблемите на лидерите в отношенията им с ръководените от тях хора в организациите, корпорациите и то предимно на абстрактно ниво.

## 5. Културната среда, в която се осъществява лидерският процес

Това е много съществен фактор, защото **културната среда дава** информация за историята на обществото, конкретната организация и начина, по който се „случват“ нещата. Казано по друг начин – **информация за спецификата на взаимоотношенията по „вертикала“ и по „хоризонтала“**. Политическото лидерство е невъзможно да се мисли извън персонализираните взаимоотношения, които се развиват в определен културален аспект. *Климатът в политическата организация е пряко свързан с лидерския стил на ръководство и представлява комбинация от него и от убежденията, чувствата, активността и действията на хората, участващи в лидерското взаимодействие.*

Релацията лидерство-политическа култура на обществото е добре изследвана от автори като Р. Такър, У. Фридланд, Т. Танев, Ф. Узунов и др. Счита се, че феноменът лидерство е фатално зависим от културната среда, особено в новоосвободените страни и в страните в преход. Развива се тезата, че **типът култура предопределя характера на политическата борба в страните в преход**, и по-конкретно, че всяка политическа борба в тези общества се превръща в борба между личности. Персона-

<sup>1</sup> По-подробно за политическите мрежи: Танев, Т. Анализ на публичните политики. Военно издателство. ЕДД, С., 2008, с. 38, 41.

лизацията на политическите проблеми се обяснява с политическата култура на страните, по-точно с политическата култура на масите. И това е така, защото „лишените от политически знания и опит маси по-лесно се идентифицират с личност, отколкото с политическа програма“<sup>1</sup>. В същото време политическата култура определя и политическия стил на лидерите.

**Политическата култура** е едновременно продукт на колективната история на една политическа система и следствие от историята на живота на хората в тази система. Тя *представява съвкупност от отношения, вярвания, чувства (нагласи и политически ориентации) на индивида и обществото към различните политически явления и процеси, които придават порядък и смисъл на даден политически процес*. Т.е., политическото поведение на всяка страна е функция на нейната политическа култура, което обяснява и защо различните страни реагират различно, когато са изправени пред един и същи проблем. Културният етос е един от основните фактори за развитието на една страна. **Всяка страна – отбелязва Благой Колев – „има свой културен космос, специфични и неповторими социализиращи механизми, някои от които са устойчиви срещу всякакви „ветрове на промените“, а други са „отворени“ за промяна“<sup>2</sup>.**

\*\*\*

Прегледът на различните теоретични подходи показва, че **ефективността на лидерството в повечето случаи се представя като резултантна величина**, зависима от действието на множество фактори. Но поради отсъствието на общо разбиране за същността на политическото лидерство въпросът – кой или кои от тях имат решаващото въздействие за ефективността на лидерския процес, продължава да бъде дискуссионен. Като цяло основните позиции са две. **За едни автори определящият фактор за лидерския успех си остават множеството променливи ситуации**, които не могат да бъдат предсказани и измерени. Това е господстващата до края на XX век в западната политическа теория позиция, поради което изследователският интерес е съсредоточен изцяло върху **безличностните детерминанти на политическите събития**. Причините за посочения факт са от различно естество: методологическо, философско и идеологическо. Но убедителна аргументация за приоритета на посочените фактори в специализираната литература не съществува. **За други – приоритетният фактор е личността на лидера, без това да означава абсолютизация на ролята на личността в политиката.**

Проблемът е, че влиянието на факторите, които обуславят ефективността на лидерския процес, е взаимнопреплитащо се и не може да бъде измерено отделно. Това обстоятелство е причината механизмът на конкретните връзки, съдържанието и характерът на взаимоотношенията между елементите на политическото лидерство да остават недостатъчно разкрити. Правени са известни опити този въпрос да бъде из-

<sup>1</sup> Узунов, Ф., цит. произведение, с: 31,30; Tucker, R., Political Culture and Leadership in Soviet Russia: From Lenin to Gorbachev, New York and Londonq 1987, p. 6.

<sup>2</sup> Колев, Б. Икономическа култура. УИ „Стопанство“, С., 2008, с. 8.

веден на общотеоретично ниво, но резултатите като цяло, с изключение на известни постижения в областта на организационното поведение (корпоративното лидерство), не са обещаващи.

**Всеки един лидерски процес е уникален и неповторим от гледна точка на: начина на заемане на лидерската позиция (пътища и средства); политическия стил на ръководство и упражняването на властта, възможностите на политическите лидери, особено способността да убеждават и мобилизират своите последователи за постигане целите на общността (конкретните техники за засилване на своето влияние); начините, с които се справят с лидерските проблеми и вземат политическите решения и т.н. Различни са и ситуациите, в които се разгръщат лидерските отношения.** Да се изгради универсален модел за ефективност на лидерството на този етап от развитието на науката, а и в бъдеще, едва ли е възможно. Затова има смисъл да се изследват конкретни лидерски отношения при конкретни условия и на тази база да се разсъждава за възможна по-висока или ниска степен на успешност и ефективност на лидерството.

За да бъде правилно разбрана изказаната теза за **приоритетното значение на личността на лидера за ефективен лидерски процес**, се предлагат следните уточнения.

**Първо.** Терминът „личен фактор“ е по-широк от т.нар. „отличителни“ лидерски черти и включва сложната структура на личността на лидера. Основни елементи на личностната структура на човека, претендиращ „за“, или намиращ се „на“ лидерски пост са личностните характеристики: знания, качества, заложи, умения и др. **Способностите**, от които зависят добрите резултати в големите компании, Д. Голдман групира в три категории: **технически умения** (стратегическо планиране), **когнитивни умения** (аналитично и глобално мислене) и **компетенции на емоционалната интелигентност** („способността да се сработваме с другите и да извършваме ефективно промяна“). В резултат на своето изследване той достига до извода, че факторът емоционална интелигентност (включващ пет елемента: самосъзнание, самоконтрол, мотивация, емпатия и социални умения) има определящото значение за високата лидерска ефективност<sup>1</sup>. За най-важни от уменията се считат тези, които способстват мобилизацията на последователите.

**Второ.** Индивидуалните лидерски характеристики са важни дори само поради факта, че хората възприемат (или не възприемат) лидерите въз основа на своята оценка за тях.

**Трето.** Универсални лидерски черти, гарантиращи успех на лидера в различните ситуации няма и не може да има. Предизвикателствата, с които се срещат личностите в процеса на своето лидиране, са различни, съответно изискват и различни качества и умения. Последната теза се потвърждава от резултатите на множество емпирични изследвания. **Успехът и ефективността на лидерството са свързани с различни, често пъти с противоречащи си личностни черти.** Но този факт в никакъв случай не омаловажава значението на индивидуалните характеристики на политическите актьори. Нещо повече. Познанието и разбирането на техните характерни особености е задължително, за да може правилно да се оценят промените в

<sup>1</sup> Голдман, Д. Как се изгражда лидерът? В: Духът на лидера“, „Класика“, С., 2007: 95-108.



поведението на лидерите, както и много други процеси в световната политика. Нерядко в реалния свят, твърди **Ф. Гринстайн**, политическите събития се оказват тясно свързани, независимо в каква степен, с индивидуалните качества и особености на лидера, които не се вписват в политическата роля, и чието влияние не може да бъде предвидено (Фр. Рузвелт, М. Горбачев, др.)<sup>1</sup>.

**Четвърто.** Социално-политическата среда детерминира ефективността на лидерското поведение в не малка степен, но проблемът не е в самата среда. Срещу представата за лидерството като функция на ситуацията могат да се приведат следните аргументи:

- А) Спецификата на средата не може да елиминира лидерското въздействие.** В лидерския процес **тя има второстепенен характер** и може само да засили или намали ефекта от въздействието на лидера. Много по-важна е адекватността на оценката на тази среда, затова и **главният фактор за успеха или провала на политиката на промени е качеството на лидерството, неговите интелектуални способности**<sup>2</sup>. Неадекватната или погрешна оценка на ситуацията е най-честата причина за провала на един или друг лидер. И обратното. Верният анализ на действителността, силната мотивация да се работи за обществени цели, морално-волевите качества и специфични умения на лидера биха могли да му позволят да реструктурира ситуацията и да реализира промяната<sup>3</sup>.
- Б) Личността е политически значима, тя оказва съществено влияние върху политическите резултати.** В определени обстоятелства принципно детерминанта на лидерското поведение е самата личност на лидера. Тази теза е коренно противоположна на развиваната от ситуационната теория, която не допуска възможността лидерът, благодарение на своите воля и иновативни способности, да реструктурира ситуацията и да създаде възможности да твори и обновява действителността (известният пример за ролята на Ленин в Октомврийската революция)<sup>4</sup>.
- В) Лидерската ефективност е зависима величина от умелото съчетаване на всички индивидуални характеристики, включително силата на властта му, потребност, начина на използване на властта, комуникативните техники за печелене на влияние и подкрепа, степента на самоконтрол, начина, по който разрешава лидерските проблеми и т.н.** Предпочитанията на различните автори към едни ли други личностни характеристики на лидера е разбираема. Тези от тях, за които същността на лидерството се припокрива с харизматичен, креативен, а следователно и ефективен лидер, разглеждат **умението на лидера да създаде емоционална близост между него и последователите му като най-важен критерий за „значимото“ лидерство**, за лидерството от „най-висш порядък“. Емоционалните процеси, заедно с когнитивните и мотивационните процеси, твърди Ф. Узунов, „представяват особен

<sup>1</sup> Гринстайн, Ф., цит. произведение, с. 71.

<sup>2</sup> Дончева, Х., Качеството на лидерството – фактор за успеха или провала на политиката на промени, В: Политическата мисъл на XX век – поуки за България, Авангард Прима, С., 2006, с. 237, 242, 243.

<sup>3</sup> Вж: Узунов, Ф., цит. произведение, с. 15, 17.

<sup>4</sup> Вж.: Гринстайн, Ф., цит. произведение, с. 73, 82.



аспект на поведението и определят динамиката на постигането или непостигането на цели“<sup>1</sup>.

**Особено важна е мотивацията за предприемане на адекватни** на осмислената нова обществена реалност **действия (решения)**. Тази мотивация може би е най-същественният елемент на лидерството в контекста на ефективността, свързана с радикална промяна на обществената реалност. Но разумът говори, че по-скоро инициативи в тази посока са малко вероятни за дълъг период от време.

Въпреки тази констатация, ако е прав **У Бек**, че „в световното рисково общество логиката на контрола е фундаментално поставена под въпрос“, че „експлодира отвътре“, че това е свят, в който всичко е възможно, нищо не може да се прогнозира и контролира<sup>2</sup>, мисълта за възможността определени смели лидери и институции, ръководени от морално-етични съображения да пожелаят промяна на статуквото, да се противопоставят на властта на световния свръхелит и да насочат трансформацията на света в по-добра посока, не би звучала толкова еретично. Както казва **Лао Дзъ** в „Тао Те Чинг“, мъдрият лидер не се намесва ненужно. Но има моменти, когато изглежда, че човек трябва да се намеси мощно, изведнъж, дори и остро. Мъдрият лидер прави това само когато всичко се провали<sup>3</sup>. Такъв „момент“ е преходната епоха, в която се намира човечеството. Тя се нуждае от качествени, ефективни лидери на всички нива, от нов тип политици: с нов начин на мислене и поведение, включващи нова представа за самата същност на политиката и нейните цели. Лидери, които искат да служат на обществото, знаят какво искат, могат и знаят как да го постигнат. Политици, които владеят изкуството на компромиса, умеят да преговарят ефективно и притежават обединителна и мобилизационна сила.

## ЛИТЕРАТУРА:

1. Вебер, М. Политиката като призвание, В: Ученият и политиката, С., 1993.
2. Бек, У. Световното рисково общество. Обсидиан. С., 2001.
3. Блондель, Ж.. Политическое лидерство: Путь к всеобъемлющему анализу. М., 1992.
4. Робътсън, А. и Греъм, А. Управление на таланта, ИК „АМАТ-АХ“, С., 2005.
5. Голдман, Д. Как се изгражда лидерът? В: Духът на лидера“, „Класика“, С., 2007.
6. Гринстайн, Ф. Личност и политика. В: Психология и психоанализ власти. Хрестоматия. 2 том, „Бахрах“, Самара, 1999.
7. Дончева, Х. Политическо лидерство. В: Политология С., 1997.

<sup>1</sup> Узунов, Ф., цит. произведение, с. 18.

<sup>2</sup> Бек, У. Свитовното рисково общество. Обсидиан. С., 2001, с. 211, 217.

<sup>3</sup> Вж.: Heider, J. The Leader Who Knows How Things Happen, Contemporary Issues in Leadership, Edited by William E. Rosenbach and Robert Taylor. London, 1984: 290, 291. Статията на Джон Хайдер „Лидерът, който знае как да се случват нещата“ представя дванадесет избрани глави от оригинала – Тао Те Чинг (съдържа 81 глави), написан от Лао Дзъ. Подходът на Лао Дзъ към лидерството и днес представлява особен интерес за учените. Основните му идеи са широко застъпени и доразвити в най-новите теории за корпоративното и политическото (по-малко) лидерство.

8. **Дончева, Х.** Лидерският стил. В: Х. Дончева, С. Асенов, А. Димитров, В. Любомирова. Студентското научно творчество в областта на политическата наука. Център за еврообразование и наука, ООД, С., 2009.
9. **Дончева, Х.** Качеството на лидерството – фактор за успеха или провала на политиката на промени. В: Политическата мисъл на XX век – поуки за България, Авангард Прима, С., 2006, „Фабер“, В. Търново, 2006.
10. **Дончева, Х.** Лидерската теория в началото на XXI век. В: Политологията като наука и академична дисциплина. УИ „Стопанство“, С., 2011.
11. **Дончева, Х.** Творчеството в политическата практика. В: Х. Дончева, С. Асенов, А. Димитров, В. Любомирова. Студентското научно творчество в областта на политическата наука. Център за еврообразование и наука, ООД, С., 2009.
12. **Дракър, П.** Новите реалности, С., 1992; Ефективният ръководител. „Класика и стил“ ООД, С., 2002.
13. **Дюверже, М.** Социология на политиката. Кама. С., 1999.
14. **Калерман, Б.** Лидерството без разкрасяване. В: Духът на лидера“, „Класика“ С., 2007.
15. **Каменов, К.** Човек, екипи, лидери. ИК „Люрен“, С., 2000.
16. **Колев, Б.** Икономическа култура. УИ „Стопанство“, С., 2008.
17. **Ландсбърг, М.** Основи на лидерството, Идея, вдъхновение, импулс, С., 2002.
18. **Леонтиев, А.** Деятелност. Сознание. Личност. М. Политиздат, 1977.
19. **Лъобон, Г.** Политическа психология. Сириус 4, С., 2004.
20. **Маринов, А.** Обществени елити и лидерство в страните от преход, Сиби, С., 2004.
21. **Митев, Т.** Увод в политическата наука. Второ преработено и допълнено издание, С., 2004.
22. **Мороа, А.** Ролята на идеите, учрежденията и личностите в историята. В: Личността на политика, Сириус 4, Велико Търново, 2004.
23. **Паунов, М.** Организационно поведение, Сиела, С., 1998.
24. **Пшеворски, А.** Демокрацията и пазарът. Политическите и икономически реформи в Източна Европа и Латинска Америка. УИ „Стопанство“, 1994.
25. **Ракаджийска, Т.** XXI век, век на печалбата, властта и харизмата. В: Културални адаптации на българския бизнес в процеса на евроинтеграцията. УИ „Стопанство“, С., 2009.
26. **Сморгунов, Л.В.** Сравнителна политология в поисках новых методологических ориентаций: значат ли что-либо идеи объяснения политики? В: Полис, 1/2009.
27. **Танев, Т.** Анализ на публичните политики. Военно издателство. ЕДДД, С., 2008.
28. **Танева, А.** Управление извън господството. УИ „Св. Климент Охридски“, С., 2005.
29. **Узунов, Ф.** Харизматичното лидерство (Политология, психология и психофармакология). „Фабер“, Велико Търново, 2006.
30. **Фетискин, В.** Деятельность как атрибут человека. В: Социально-гуманитарные знания. М., 1/2010: 56.
31. **Философская Энциклопедия**, т.5, М, 1970.

32. **Хаджиев, К.** Стратегии за организационна промяна в бизнеса. В: Мениджмънт и лидерство. „Планета“, НБУ, 2008.
33. **Чавдарова, М.** България – дуалистична държава в началото на 21 век. В: Политологията като наука и академична дисциплина в България: състояние, проблеми, перспективи. УИ „Стопанство“, С. 2011.
34. **Чаран, Р.** Ноу-хау. Осемте умения на големите лидери. Обсидиан, С., 2007.
35. **Едвард де Боно.** Рождение новой идеи“. (Превод от английски език). „Прогрес“, М., 1976.
36. **Bass, B.** Leadership and Performance beyond Expectations. New York: Free Press, 1985.
37. **Bavelas, A.** Leadership: Man and Function. Contemporary Issues in Leadership. Edited by William E. Rosenbach and Robert Taylor, London, 1984.
38. **Bennis, W.** Where Have All the Leaders Gone? Contemporary Issues in Leadership. Edited by William E. Rosenbach and Robert Taylor, London, 1984.
39. **Burns, J.** Leadership. N. Y., 1978.
40. **Delsol, C.** L'autorite. Presses Universitaires de France, 1994.
41. **Drucker, P.** The Practice of Management. New York: Harper and Row, 1995.
- Heider, J.** The Leader Who Knows How Things Happen. Contemporary Issues in Leadership. Edited by William E. Rosenbach and Robert Taylor, London, 1984.
42. **Kavanagh, D.** Political Science and Political Behaviour, Routledge, 1993.
43. **Kreitner, R. and Kinicki, Ang.** Organizational Behavior, McGraw-Hill, 2003.
44. **Pfeffer, J.** The Ambiguity of Leadership. Contemporary Issues in Leadership. Edited by William E. Rosenbach and Robert Taylor, London, 1984.
45. **Tucker, R.,** Political Culture and Leadership in Soviet Russia: From Lenin to Gorbachev, New York and London. 1987.

## **ПРОБЛЕМЪТ ЗА ЕФЕКТИВНОТО ЛИДЕРСТВО В ПОЛИТИЧЕСКАТА НАУКА**

### **Резюме:**

Ефективното лидерство предполага целенасочена, постоянна и упорита дейност на лидер и последователи за постигане целите на общността. Политическото лидерство е процес, чиито резултати обективно могат да бъдат оценени само след определено време – в неопределеното бъдеще. Тя – лидерската ефективност, е нещо далеч по-сложно от сбора на някакви резултати и трудно се поддава на ясно дефиниране.

В студията последователно са анализирани: тясната взаимообвързаност на въпросите за природата и ефективността на лидерския феномен; отношенията лидерство – власт – авторитет, и лидерство – политическа промяна; причините за недостатъчната издържаност на лидерската теория в концептуално отношение и др. Направено е предложение за обогатяване на теоретичната рамка за изследване на лидерството с три допълнителни понятия: предметната човешка дейност, съзнание и личност.

В последните две части на изследването са представени и подложени на критичен анализ доминиращите в научната литература теоретични постановки за ефективното лидерство и особено критериите за ефективност. Специално внимание е отделено на проблема за разграничаването на понятията „лидерска ефективност“ и „ефективност на лидерството“. Изведени са и индикатори за проява на ефективното политическо лидерство.

## **THE ISSUE OF EFFECTIVE LEADERSHIP IN POLITICAL SCIENCE**

### **Abstract:**

Effective leadership requires purposeful, persistent and hard work of the leader and their followers to achieve the objectives of the community. Political leadership is a process which results can be objectively assessed only after a certain time – in the indefinite future. It – leadership effectiveness is something far more complex than the sum of any results and is difficult to be defined precisely.

The study analyzes in a sequel: the close interdependence of questions about the nature and effectiveness of the leadership phenomenon, the interrelations leadership – power – authority and leadership – political change; the reasons for the lack of consistence in the leadership theory in a conceptual manner and others. It is suggested to enrich the theoretical framework for the study of leadership with three additional concepts: the subject of human activity, consciousness and personality.

In the last two parts of the study the dominant theoretical literature on effective leadership are presented and subjected to critical analysis, particularly the criteria for effectiveness. Special attention is paid to the issue of distinguishing the concepts of "leadership effectiveness" and "effective leadership". Indicators for manifestation of effective political leadership are derived.

## **ЕФЕКТИВНОСТ НА ПРОИЗВОДСТВЕНИТЕ СТРУКТУРИ В ЗЕМЕДЕЛИЕТО**

Диана Копева, Светла Маджарова, Нина Николова<sup>1</sup>

### **УВОД**

Аграрната реформа от края на XX век доведе до организационно и управленско реструктуриране на селското стопанство, което, от своя страна, рефлектира върху ефективността и конкурентоспособността на производствените структури. Ключов въпрос – както от теоретична, така и от практическа гледна точка, е оценката на ефективността на различните производствените структури, опериращи в различни производства, и на факторите, които оказват влияние.

Предизвикателствата, на които трябва да отговорят българските земеделски стопанства изискват стратегически промени:

- Несравнимо по-големият вътрешен пазар означава по-силна конкуренция. Въпреки някои сравнителни преимущества – по-ниски цени на земята и труда, и наличието на уникални условия за производство на някои селскостопански продукти, в средносрочен план проблемите по отношение на конкурентоспособността и ефективността на производствените структури са сериозни. Те идват както от структурните слабости вследствие фрагментацията на собствеността върху земята и липсата на стабилно земеползване, така и от по-ниската подкрепа за производството в сравнение със старите страни членки (директните плащания и националната подкрепа).
- Прилагането на стандартите за хранителна сигурност, качество на продуктите и опазване на околната среда изисква значителни инвестиции, вкл. за квалификация на заетите, и ефективна служба за селскостопански съвети. На практика достигането на европейските стандарти е едно от най-сериозните препятствия пред достъпа на българските земеделски продукти до пазара на ЕС.
- Имайки предвид изключителния обем и сложност на регулациите, чрез които се реализира Общата селскостопанска политика (ОСП) на ЕС, изграждането на ефективно функциониращи институции и държавна администрация има стратегическо значение за ефективното управление на сектора.

Основният фактор, който ще предопредели конкурентоспособността и изобщо жизнеността на българското селско стопанство, е успешното приложение на ОСП. Договорените условия за членство и пълното прилагане на ОСП обаче не могат сами по себе си да гарантират просперитета на българското земеделие. Всяка подкрепа, независимо дали е от ЕС, или от националния бюджет, има своята икономическа

---

<sup>1</sup> Диана Копева е доктор по икономика, професор в катедра „Икономика на природните ресурси“; тел.: 81-95-294, e-mail: dkopeva@unwe.acad.bg; Светла Маджарова е доктор по икономика, доцент в същата катедра; тел.: 81-95-294, e-mail: svetlam@unwe.acad.bg; Нина Николова е доктор по икономика и възпитаник на катедра „Икономика на природните ресурси“ през всички степени на своето обучение.

цена и ограничения. Ето защо, решаващ фактор за успешното развитие на българското селско стопанство е устойчивото повишаване на неговата производителност и ефективност.

Изследването на ефективността на земеделските стопанства преди и след присъединяването на страната ни към Европейския съюз дава възможност да се установи тенденцията в развитието на новите земеделски производствени структури. Икономическата ефективност е показателят, който точно идентифицира до каква степен земеделските стопанства ефективно използват производствените ресурси, като позволява анализ на това каква комбинация от тях при дадени относителни<sup>1</sup> цени ще доведе до повишаване на тяхната ефективност. Препоръките в тази насока – при установена тенденция, биха били полезни за повишаването на конкурентоспособността на българските земеделски стопанства на общия европейски пазар, което е и първата стратегическа цел на Националния план за развитие на селските райони.

Детайлният анализ на влиянието на производствените фактори върху производствения резултат би бил полезен за правилното насочване на земеделските производители към нуждите на производството за повишаване на ефективността при кандидатстване и усвояване на финансовите ресурси, които им се предоставят от националните програми и Европейския земеделски фонд, за развитие на селските райони.

През последните години са направени отделни изследвания и анализи на производствената ефективност на селскостопанските организационни форми на икономиките в преход (Чехия, Словакия, Унгария и България).

В свое проучване Матиъс, Драйс, Духа и Суинън (1999) [38] доказват, че семейните ферми в Чешката република имат по-голяма производствена ефективност от кооперативните при растениевъдните и смесените производства, но не и при животновъдното производство. От друга страна семейните земеделски стопанства са по ефективни по размер от кооперациите при производството на животинска продукция, но не и в полевъдните производства.

Матиъс и Вранкен (2000) [37] измерват и обясняват специфичната фермерска производствена ефективност на българските растениевъдни стопанства и мандри по метода DEA<sup>2</sup>. Те потвърждават превъзходство на фамилните стопанства пред корпоративните такива в растениевъдството, но го отхвърлят в мандрите поради двувърхо разпределение на ефективността, което доказва, че повечето ферми са далеч от границата на ефективност.

Копева и Ноев (2001, 2002) [32, 33] изследват производствената ефективност на зърнопроизводителните стопанства в България чрез оценката на стохастичната граница на производство и на разходната функция с помощта на модела на Батиз и Коели, и доказват, че размерът на стопанството е от значение и оказва положителен ефект върху ефективността. Според тях по-големият размер собствена обработваема земя има положително влияние върху ефективността, а специализацията – негативно.

Кънева (2001) [1] анализира ефективността на производствените структури в земеделието на България, използвайки DEA модела, и достига до извода, че и частните,

<sup>1</sup> Разбира се изменението в цените на отделни стоки и услуги във времето.

<sup>2</sup> DEA – Data Envelope Analysis.

и кооперативните стопанства функционират недостатъчно ефективно, като не използват наличната земеделска земя и работна ръка, с непълно натоварване на наличната техника и високи разходи, което прави производствените структури като цяло неефективни и неконкурентни.

Това повдига въпроса кое определя ефективността и добрите пазарни позиции на новите организационни структури и в каква насока трябва да се ориентира аграрната правителствена политика.

**Целта на научното изследване** е да проучи и анализира ефективността на земеделски стопанства, специализирани в зърнопроизводство, лозарство и зеленчукопроизводство, и да се анализират факторите, които влияят върху тяхното икономическо развитие и конкурентоспособност.

**Обект на изследването** са земеделските стопанства, специализирани в зърнопроизводство, лозарство и зеленчукопроизводство в Северен Централен район на планиране.

Изследването на икономическата ефективност включва следните основни научни подходи и методи:

- **Икономико-статистически анализ** – използван за установяване на: *ресурсната осигуреност* на земеделските стопанства (земя, животни, техника, работна сила и др.), *производителността на факторите на производство*, изразена чрез натурални и стойности показатели на единица (площ, животно, зает), и *крайните икономически резултати*, измерени чрез съвкупния продукт и приходите от производствената дейност;
- **Технико-икономически анализ** – използван за определянето на сравнителната ефективност между отделните култури и производства;
- **Финансов анализ** – използван за установяване на приходните и разходни потоци в земеделските стопанства;
- **Стохастичен граничен производствен анализ** – използван за определянето на ефективността и продуктивността на производствените фактори.

В основата на моделите, които се използват и прилагат, стои разбирането, че ефективността има два компонента – техническа ефективност, която отразява възможността на фирмата да получи максимум продукция при дадено равнище на производствените ресурси, и алокативна ефективност, която отразява способността на фирмата оптимално да използва производствените ресурси, при определени цени и производствена технология. За тяхното определяне се прилага метода на *Стохастичния граничен производствен анализ*.

За изграждането на модела, използван за определянето на икономическата ефективност на стопанствата, специализирани в зърнопроизводство, лозарство и зеленчукопроизводство, е проведено анкетно проучване и е изградена база данни за три стопански години, а именно – 2005-2006, 2007-2008 и 2009-2010 г., за 151 растениевъдни ферми. Използвана е официална информация на Министерството на земеделието и храните (МЗХ), Националния статистически институт (НСИ) и Системата за агропазарна информация (САПИ), както и данни от проведено анкетно проучване. При обработката на информацията, установяването на икономическите показатели и графичното и табличното им оформление са използвани софтуерите: Office Word, Office Excel, SPSS, Frontier 4.1, STATISTIKA.



## 1. ТЕОРЕТИЧНИ ОСНОВИ НА ЕФЕКТИВНОСТТА

### 1. 1. Същност на понятието ефективност. Видове ефективност

В най-общ аспект **икономическата категория ефективност изразява отношения** в производството във връзка с направените разходи и получените резултати. Икономическата ефективност е обобщаващ термин в икономиката, описващ доколко добре дадена производствена система успява да генерира максимално желан обем готов продукт при лимитирани и предварително определени количества производствени фактори и използвана технология.

**Производствената (техническата) ефективност** се реализира, когато индивидуалният производител създава продукцията си при най-добрата налична технология с оптимална комбинация на факторите и минимално равнище на разходите. В дългосрочен период ефективното производство означава да се произвежда продукт с разходи на равнището на минималните дългосрочни средни такива.

Икономическата система е необходимо да служи на желанията и нуждите на хората и ако ресурсите в системата могат да бъдат преразпределени, за да се подобри степента на задоволеност на индивидите, те би трябвало да се преразпределят. Така се достига до разбирането за алокативната ефективност.

**Алокативната ефективност** включва в себе си понятието производствена ефективност, но изисква още производствените структури да произвеждат най-предпочитаната от потребителите продукция. Обществото се стреми да използва ресурсите, за да постигне максимално удовлетворяване на потребностите на своите членове, т.е. максимално благосъстояние.

Концепцията за този вид ефективност е разработена първоначално от италианския икономист Вилфредо Парето и затова в литературата често се определя като „ефективност по Парето“ или „оптималност по Парето“. Според Парето, ако дадена промяна в разпределението на ресурсите най-малкото потенциално подобрява състоянието на някои членове на обществото, без да влошава състоянието на други, тя се определя като ефективна.

**Ефективността най-общо е предотвратяване на загубата на ресурси.** Когато е налице незаета работна сила и производствените фактори не се използват – което се случва при наличието на сериозни рецесии, техният потенциален текущ краен продукт се губи. Ако всички налични ресурси се употребят, общият краен продукт би се увеличил. От друга страна, пълната заетост на ресурсите не е достатъчна гаранция за предотвратяване загубата на ресурси, защото те могат да са употребени неефективно.

Ако фирмите не използват най-малко струващият начин за производство на избраните от тях продукти, ресурсите не се използват рационално. Ако едни фирми произвеждат с високи разходи, а други с ниски, то тогава общите производствени разходи за цялата индустрия при производството на даден продукт са по-високи от необходимите. Ако се произвеждат продукти, за които потребителите смятат, че имат ниска стойност, а не се произвеждат продукти, които потребителите биха оценили с висока такава, то ресурсите не са използвани ефективно.

За по-доброто представяне на това какво всъщност представлява загубата на ресурси, трябва прецизно да се определи какво означава ефективно и неефективно използване на ресурсите.

Ефективно използване на ресурсите имаме, когато е възможно използването им по различни начини да подобри състоянието на поне едно домакинство, без да влошава състоянието на друго. Обратното – казваме, че ресурсите не се използват ефективно, когато е невъзможно, използвайки ги по различни начини, да се подобри благосъстоянието на едно домакинство, без да се влоши благосъстоянието на друго.

**Според Парето икономическата ефективност се състои от следните два вида ефективности:**

*Техническа (производствена) ефективност* – производството на стоки и услуги с възможно най-малко използване на ресурси. Ако не е налице техническата ефективност, то тогава разходите за ресурси за производството на тези стоки и услуги могат да се намалят. Тогава спестените ресурси могат да се използват за производството на повече продукти, което би позволило да се подобри благосъстоянието на даден субект, без това да води до влошаване състоянието на друг.

*Алокативна ефективност* – производство на даден набор продукти и услуги, които са ефективни. Това означава, че, ако алокативната ефективност не е достигната, ресурсите ще се преразпределят така, че, ако се произведе друга комбинация от продукти и услуги, то ще се подобри благосъстоянието на едни, без да се влоши същото на другите.

## 1. 2. Техническа (производствена) ефективност

Производствената ефективност се реализира, когато индивидуалният производител създава продукцията си при най-добра налична технология с оптимална комбинация на факторите и минимално равнище на издръжките.

Две специфични условия трябва да бъдат изпълнени, за да се достигне производствената ефективност, а именно:

**Първо:** Стопанските единици трябва да функционират като производството им е на нивото на разходните им криви, а не над тях.

Ако стопанската единица вземе краткосрочно решение за своето производство, то последното трябва да лежи върху най-ниската краткосрочна разходна крива. Ако тя вземе дългосрочно решение за своето производство, то трябва да лежи по-скоро върху, отколкото над дългосрочната за фирмата разходна крива. Ако това не е така, то има по-икономичен начин стопанската единица да произвежда дадения продукт. Този вид ефективност често се нарича Х ефективност.

**Второ:** Всички стопански единици в даден отрасъл следва да имат еднакво ниво на пределни разходи, т.е. пределният разход за производството на последната единица краен продукт трябва да бъде един и същ за всяка фирма в дадената индустрия.

Всяко максимизиращо печалбата си предприятие би желало, който и продукт да произвежда, да го произвежда с най-ниски разходи. Ако това не е постигнато, тогава икономическата система ще има пропуснати печалби поради направени разходи,

по-високи от необходимите. Ето защо максимизацията на печалбата изисква всички стопански единици да са мотивирани да осигурят първото условие за X ефективност чрез производство, което лежи върху разходните криви.

Изпълнението на това условие е трудно достижимо на практика. Знаем, че фирмите понякога, може би често, не използват всички възможности, които биха им намаляли разходите. Такава възможност, например, е нова технология, която би спестила голяма част от разходите, но за която мениджърът не знае или не е обучен да я използва. Или пък се сблъсква с липса на достъп до инвестиционни фондове.

Второто условие за техническа ефективност отразява разпределението на производството сред производителите. При съвършена конкуренция, това условие автоматично е на лице. Всички фирми в дадена индустрия са изправени пред една и съща пазарна цена и всички максимизират своите печалби чрез изравняване на пределните си разходи с тази цена, като всички фирми в крайна сметка изравняват пределните си разходи.

При монопол целта е да се раздели производствената ефективност между предприятията, от които се състои. Целта е така да се разпредели производството, че крайният продукт на всички предприятия в монопола да е базиран на еднакви пределни разходи. Ефективното разпределение между предприятията е въпрос на вътрешна организация на монопола, към който те спадат.

Когато фирмите обаче се сблъскат с влошаващо се търсене, те не изравняват пределните си разходи с цената. Оттук и въпросът защо всички фирми в една индустрия да имат еднакви пределни разходи.

### **1. 3. Алокативна ефективност**

За алокативна ефективност говорим тогава, когато разпределението на ресурсите не може да бъде променено с цел да се подобри благосъстоянието на даден субект, без това да влоши състоянието на друг. Преразпределението на ресурсите предполага производството на повече от едни стоки и намаляване производството на други – т.е. промяна в продуктивния микс. Разпределението на ресурсите е икономически ефективно тогава, когато за всяка произведена стока пределният производствен разход е равен на неговата цена.

Ако дадена икономическа система има съвършено конкурентна пазарна организация, чрез нея се реализира разпределителната (алокативната) ефективност. Конкурентният пазарен механизъм води до:

1. Ефективно разпределение на ограничените ресурси между фирмите;
2. Ефективно разпределение на продуктите между потребителите;
3. Оптимална комбинация на производствения резултат.

### **1. 4. Ефективност на стопанската единица**

Ефективното използване на факторите на производството и ефективното разпределение на произведените блага между субектите се изследва както от теорията за общото

пазарно равновесие и икономикса на благосъстоянието, така и от фирмения икономикс, като теоретичните изводи между тях се допълват и преплитат.

Един от основните възгледи на неокласическата теория е, че индивидуалните фирми се стремят да максимизират своята печалба, като за тази цел – при зададени цени на продуктите и ресурсите, те трябва да изберат тази комбинация от производствени фактори, която ще минимизира равнището на издръжките. Този възглед е в синхрон с класическата концепция за фирмата, съгласно която производственият резултатът се определя изцяло от факторите на производствения процес. Пред фирмата – съвършен конкурент, във всеки даден момент стоят три основни въпроса: колко продукция да предложи на пазара, каква производствена технология да използва и какво количество от всеки ресурс да търси на факторния пазар, като критерий за избора на съответното решение е максимизацията на печалбата, която се определя като разлика между приходите и икономическите издръжки на фирмата.

Следователно, всеки производител трябва да знае потенциалните приходи, наличната производствена технология и цената на производствените фактори. За да се максимизира печалбата, е необходимо преди всичко да бъде избран възможно най-добрият метод за производство. В неокласическата теория поведенското правило, което ръководи процеса на взимане на решение от фирмата, е изравняването на пределните издръжки и пределния приход  $MC = MR$ , наречен „маржинален принцип“.

Ако фирмата е определила какво количество продукция желае да произведе, от избраната производствена технология зависи какво количество фактори ще са необходими за това производство. Оптимален производствен метод е този, който позволява на фирмата да произвежда желанния обем продукция с минимални издръжки.

Оценката на производствения потенциал на предприятията се основава на представянето му като максимално възможния обем производство – за определен период от време, при фиксиран обем на използваните производствени фактори или като даден обем производство за даден период от време, при възможно най-доброто използване на производствените фактори.

Всяко производство е процес на комбиниране и трансформиране на ресурсите и превръщането им в полезен резултат. Свързващо звено между факторите (ресурси) и производствения резултат, което отразява начина на трансформация, е технологията на производството. При технологичното съчетаване на основните фактори се наблюдават два типа връзки между тях – на взаимодопълване и взаимозаместване. При дадена технология е задължително използването на определен брой фактори в определено количество, за да бъде произведена продукция или извършена услуга. Свойството взаимозаместване отразява факта, че всяко благо може да бъде получено чрез използването на факторите в различни пропорции.

Развитието на *неокласическите възгледи*, свързани с фирмената теория, довеждат до появата на производствената функция като инструмент, който най-адекватно описва и определя производствения процес. В опростената технологична схема *вход-изход* (влагане на производствени ресурси, получаване на готов продукт) производствената функция се построява във вид на детерминирани зависимости между обемите на използваните фактори в производствения процес, отчитащи производст-

вения потенциал. Ако за производството на благото  $X$  се използват труд, капитал и земя, може да се запише:

$$Q_x = f(L, K, L_d),$$

където:

$Q_x$  е обемът на произведения продукт  $X$  за определен период,

$f$  е функционалната зависимост,

$L, K, L_d$  са съответните производствени фактори труд, капитал и земя.

Производствената функция отразява възможността в рамките на зададената обществена технология един и същ обем продукт  $Q_x$  да бъде получен при различно съчетаване на факторите  $L, K, L_d$ . Дадено производство се приема за ефективно, ако при зададен обем на факторите и при съществуващото технологично равнище не е възможно да бъде получен по-голям производствен резултат. Усъвършенстването на производствената технология, разбира се, би създадо възможност за производство на по-голям обем продукция от зададените ресурси и е възможен източник за икономически растеж.

*Неокласическата теория* на макро- и микрониво разглежда основните фактори на производство, като се абстрахира от случайните фактори, които ги съпътстват, и като определя тяхното въздействие чрез условието – „при равни други условия“. Въпреки това, тези фактори присъстват в емпиричните изследвания и не могат да бъдат пренебрегнати. Този преход се проследява в разработките на Джоан Робинсън [2] и Едуард Чембърлейн [3]. На Робинсън принадлежат заслугите за изработването на параметри за конкурентно поведение на фирмите на пазара, а именно стойността на транспортните разходи, нивото и качеството на продуктите, обслужването на клиентите, репутацията на фирмата, ролята на рекламата и др., докато Чембърлейн изучава детайлно продуктова диференциация и условията, свързани с продажбата – местоположението на продавача, стила, репутацията, учтивостта, бизнес уменията и личните връзки.

Във фирмената теория намират отражение възгледите на Йозеф Шумпетер [4] за способността на свободния пазар да стимулира внедряването на нови технологии, които понижават разходите, подобряват качеството или създават нови и конкурентоспособни продукти, като сред основните фактори на производство той включва транспортните разходи, новите технологии и ролята на предприемачеството. Предприемачът е този, който поема риск, организира производството и осигурява комбинирането на производствените ресурси. Той решава какво да се произвежда, как да се произвежда и какво количество от фактори да използва. Шумпетер разглежда предприемачеството като дейност, пряко свързана с техниката, технологията, нововъведенията и растежа на производството, като свързва иновационните промени в предприятието в пет направления: продукция, технология, пазари, организационни принципи и структура.

Ограниченията на неокласическата теория довеждат – през шейсетте години на миналия век, до създаването на модел, развит в рамките на *институционалната теория*. Първите разработки, основани на *оптимизационните транзакционни разходи*

на фирмите (Coase R.), [15]), са допълнени с определянето на ролите на специфичните активи на фирмите, а именно инвестициите в човешкия капитал. Според Р. Коуз границите на размера на фирмата се установяват там, където разходите за организирането на дадена транзакция се изравняват с разходите за осъществяването и чрез пазара, а съотношението между двата вида разходи определя какво купува, произвежда и продава фирмата. Основната му концепция е, че фирмите възникват, за да превърнат пазарните операции във вътрешни за тях и междувременно да изземат функциите на пазара, когато това е оправдано, т.е. когато разходите за осъществяването на операциите във фирмата са по-ниски от разходите за осъществяването им чрез свободния пазар. Извън фирмата ценовите движения направляват производството чрез поредица от разменни операции на пазара, осъществявани при конкретни ценови равнища. В рамките на фирмата тези пазарни транзакции изчезват, а мястото на сложната, неконтролирана и автоматична пазарна структура се заема от координиращата и съзнателна дейност на предприемача. В качеството си на ръководител на фирмата предприемачът управлява, координира производството, т.е. осъществява разпределението на ресурсите в рамките на фирмената структура.

Етапен момент в развитието на теорията за фирмата и концепцията за нейния производствен потенциал е появата на теорията за Х-ефективността, създадена от Leberstein H. през 1966 г. [36]. Той стига до извода, че основните фактори на производство не определят в пълна степен неговия резултат. Освен основните има и други фактори, сред които особено важни са индивидуалната, вътрешнофирмената и външната мотивация. Според него ефективността на производството най-вече се определя от отношението на хората към труда, от степента им на заинтересованост и фирмена съпричастност към възможно най-добрия начин за използване на предоставените им ресурси. Неефективната система на заплащане на труда, непредсказуемата намеса на държавата в дейността на фирмата и ниската мотивация се явяват фактори на неефективност, които намаляват обема на готовия продукт. Управлението на Х-факторите, по мнението на Leberstein, позволява да се развива производствения потенциал на фирмата. Набляга се на усъвършенстването на организацията, в това число на грижите за персонала, мотивацията, професионалното израстване, работните заплати и премии, разпределянето на работни места, обзавеждането и др. Според него оценка на пълните възможности на величините за дълъг интервал от време не може да се направи, поради това че, човек със своите потребности, като един от основните активни фактори на производство, постоянно се развива и усъвършенства. Но в един достатъчно малък период от време действителна оценка на производствения потенциал, а оттук и на икономическата ефективност, може да се направи.

Постоянно кръгът от изучавани случайни фактори, участващи в производствения процес се разширява. Дори въвеждането на признаците на класификационните фактори е полезно от гледна точка на производствения процес. Започват да се отчитат факторите на различни организационни нива (мега-, макро-, мезо- и микрониво), като се разделят на управляеми и неуправяеми, вътрешни и външни. Важен проблем се явява идентифицирането на тези фактори и получените количествени оценки, в резултат от тяхното въздействие. Сравнително неголемият интерес към теорията за Х-ефективността в течение почти на тридесет години се обяснява с отсъствието на



развита методология за отчитане на случайните фактори. Един от пътищата за преодоляване на този проблем е основан на синтеза между теорията за Х-ефективността и концепцията за стохастичната гранична производствена функция.

Появата на граничната производствена функция в много голяма степен е предопределена от понятието *технологична ефективност на производството*, въведено от Коорманс [29], което доразработва Fagel през 1957 г. [24].

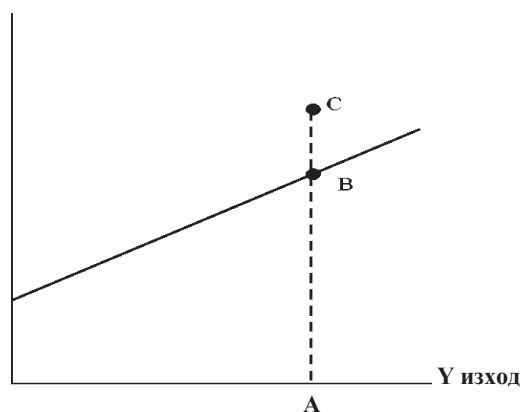
Fagel дава тласък на развитието на изследванията и научната литература, свързана с емпиричните оценки на производителността и ефективността. Неговите разработки са свързани с по-доброто разбиране на концепцията за техническата, алокативната и икономическата ефективност. Той смята, че фирмената ефективност се състои от техническа и алокативна ефективност. Техническата ефективност определя способността на фирмата да произвежда дадено количество продукт при минимално количество вложени ресурси и при използването на дадена технология, а алокативната ефективност отразява способността ѝ да се изберат оптималните нива на цените на използваните в производството ресурси. Икономическата или общата ефективност е съвкупност от техническата и алокативната ефективност.

## 1.2. Измерване на ефективността

### 1.2.1. Измерване на ефективността и производителността – граница на ефективност

Измерването на ефективността на дадена фирма се свързва с представата за нейната най-висока ефективност в даден момент от време. Тази представа всъщност е границата на ефективност. Ако фирмата оперира върху тази граница, то тя е ефективна, ако е далеч от нея – се определя като неефективна, като нивото на ефективност се определя от разстоянието спрямо границата. Практически, измерването на ефективността изисква определянето на граница на ефективност, като има много алтернативни начини и методи за това.

Х- вход



Фигура 1. Разходна граница



Фигура 1 показва елементарен пример на разходна граница, където минимумът общи разходи е показан като функция на единична променлива, отразяваща готовия продукт на изхода на системата. Фирма В произвежда на границата на ефективност и затова се смята, че е 100 % ефективна. Фирма С произвежда същото количество продукт, правейки разходи над границата, което я определя като неефективна. Ефективността на фирма С се измерва чрез съотношението на отсечките в координатната ос АВ/АС, което е по-малко от единица. Стойността на ефективността в този случай лежи между нула и единица. Поради това, че сравнението е направено спрямо разходната граница, измерената ефективност се отнася за пълната разходна или икономическа ефективност.

Термините ефективност и производителност са силно свързани и често се използват като синоними. Но те са различни понятия. Измерването на производителността и ефективността и в двата случая включва оценка на продукта на изхода – готовия продукт, спрямо „входа“ на производствената система – изразходваните количества ресурси. Разликата е в това, че ефективността се измерва спрямо дадена граница, като позволява да се отчетат разликите в мащаба и другите фактори извън производствената система.

Производителността се определя като съотношение между изхода и входа на производствената система, като се описва чрез мерни единици като производителност на труда или общата факторна производителност. Общата факторна производителност (TFP) е важно понятие в икономиката, отразяващо отношението между производителността и всички производствени фактори, като тя може да се установи за всеки продукт на изхода, който ни интересува, и може да се опише чрез следното равенство:

$$\Delta TFP = \Delta \text{Ефективност} + \Delta \text{Технология} + \Delta \text{Ефекти на мащаба} + \Delta \text{Околна среда} \quad (9).$$

То показва, че ръст в показателя TFP може да има, ако има положителни изменения в четирите отделни елемента, а именно в:

- ефективността и приближаване към границата на ефективност;
- технологичния прогрес;
- ефектите на мащаба;
- влиянията на случайните фактори на околната среда.

Комбинирането на информация за цените на ресурсите на „входа“ и измерването на физическата продуктивност може да се превърне в измерване на разходите за единица продукт. Разликите в производителността между фирмите в даден момент от време се влияе от разликите в тяхната ефективност, мащаба на производство и другите фактори на средата, оказващи влияние върху производствената система.

Същите измервания на влаганите ресурси и готовите продукти се използват и при определянето на ефективността. Разликата е в това, че ефективността е относителна мярка, т.е. отнася се до границата на ефективност. При построяването на границата на ефективност различията в мащаба и другите производствени фактори се вземат предвид преди да се изчислят резултатите, отчитащи ефективността. Това означава, че когато има икономии от мащаба, една голяма фирма, с помощта на производствената граница, ще бъде определена като по-ефективна от другите, но, изследвай-

ки посочените по-горе обекти чрез граничната функция на ефективност, ще отпадне икономията от мащаба и най-вероятно ще се окаже, че не е по-ефективна от другите, сравнявани с нея.

### 1.2.2. Стохастична граница на производствената функция

Теорията за стохастичната граница на производствената функция е предложена, независимо един от друг, от Aigner, Lovell и Schmidt (1977), от Meeusen и van den Broeck (1977). Първоначалното ѝ определяне включва производствена функция на вариационни данни (крос данни) и грешка, състояща се от два компонента, единият да отразява случайни влияния, а другият – техническата неефективност. Моделът може да се представи по следния начин:

$$(1) \quad Y_i = x_i\beta + (V_i - U_i), i=1, \dots, N,$$

където  $Y_i$  е производствената функция или логаритъм от производствената функция на  $i$ -та фирма;

$x_i$  е  $k \times 1$  вектор на входните ресурсни количества за  $i$ -тата фирма;

$\beta$  е вектор на неизвестните параметри;

$V_i$  – случайни променливи, независимо и идентично разпределени  $N(0, \sigma_v^2)$ ;

$U_i$  – независими променливи, които се неотрицателни случайни величини, за които се приема, че са технически неефективни за производството и често се приемат за независимо и идентично разпределени  $|N(0, \sigma_u^2)$ .

Първоначалният вид на модела се използва в голям брой емпирични изследвания през последните две десетилетия. Променян е и е разширяван по много начини. Разширенията включват уточняването на повече разпределения за  $U_i$ , такива като прекъснатото нормално или гама разпределение с два параметъра, разглеждането на панелни данни и времево-вариращи технически ефективности. Методологията обхваща и разходните функции, оценка на системи уравнения и т.н. Много изследвания в тази област са направени от Forsund, Lovell и Schmidt (1980), Schmidt (1986), Bauer (1990) и Greene (1993).

#### 1.2.2.1. Модел I на Батиз и Коели (1992)

Този модел на вероятностна гранична производствена функция е за небалансирани панелни данни, които са съществени по значение за фирмата и за които се приема, че са случайни променливи с truncated нормално разпределение, които могат да варират времево. Моделът може да се изрази така:

$$(2) \quad Y_{it} = x_{it}\beta + (V_{it} - U_{it}), i=1, \dots, N, t=1, \dots, T,$$

където  $Y_{it}$  е (логаритъм от) производството на  $i$ -та фирма за  $t$  период;

$x_{it}$  е  $k \times 1$  вектор на (трансформациите на) входните количества ресурси на  $i$ -тата фирма за  $t$ -времеви период;

$\beta$  е дефинирано по-горе;

$V_{it}$  са случайни променливи, независимо и идентично разпределени  $N(0, \sigma_v^2)$ ;

$U_{it} = (U_i \exp(-\eta(t-T)))$ , независима променлива, където  $U_i$  са неотрицателни случайни величини, приети за неефективни в производството, независимо и идентично разпределени, приравнени на нула в  $N(\mu, \sigma_u^2)$  разпределението;

$\eta$  е параметър, който трябва да бъде оценен;

панелните данни трябва да се балансират (т.е. имаме небалансирани панелни данни).

Използваме параметричния модел на Батиз и Кора (1977), в който  $\sigma_v^2$  и  $\sigma_u^2$  се заместват с  $\sigma^2 = \sigma_v^2 + \sigma_u^2$  и  $\gamma = \sigma_u^2 / (\sigma_v^2 + \sigma_u^2)$ . Това се прави като се има предвид изчислението на максимума вероятностни оценки. Параметърът  $\gamma$  трябва да се намира между 0 и 1, което осигурява използването на модела при повтарящ се процес на максимизация, какъвто е алгоритъмът на Davidon-Fletcher-Powell (DFP)

Въвеждането на едно или повече ограничения при формулирането на този модел е причина за многото специфични изследвания в икономическата литература. Приравняването на  $\eta$  към нула създава модел, който е невариращ времево и е изследван от Battese, Coelli и Colby (1989). Още повече, ако се използват в модела балансирани панелни данни, тогава налице е производствена функция, описана от Battese и Coelli (1988). Допълнителното ограничение  $\mu$  да е равно на нула ограничава модела към модела на Pitt и Lee (1981). Ако се въведе и четвърто ограничение  $T=1$ , тогава се връщаме към първоначалните вариационни и полунормални данни, формулирани от Aigner, Lovell и Schmidt (1977). Очевидно може да съществуват много пермутации на модела. Ако всички ограничения с изключение на  $\mu=0$  се въведат, тогава имаме модела на Stevenson (1980). Ако пък търсим разходната функция, може да оценим параметрите в модела на Hughes (1988) и Schmidt и Lovell (1979), които разглеждат алокативната ефективност. Последните две спецификации са аналози на разходните функции, разгледани от Battese and Coelli (1988) и Aigner, Lovell и Schmidt (1977).

#### 1.2.2.2. Модел II на Батиз и Коели (1995)

В много емпирични изследвания се оценяват вероятностни граници и се определя ефективността на фирмено ниво. Използвайки техниките за оценка, се изследва въздействието на специфичните за фирмата променливи – мениджърски опит, особености на собствеността и др., – които влияят върху ефективността, с което, от своя страна, се прави опит да се установи причината за разликите в изчислените ефективности на фирмите от един отрасъл. Тази специфична техника на изследване дълго време се е смятала за полезна практика, а пък двуетапната процедура за оценка – за нелогична, поради допускането за независимост на неефективните резултати, разгледани в два последователни етапа на оценка. Смята се, че тази процедура не може да осигури правдоподобни оценки, каквито осигурява едноетапното оценяване.

Kumbhakar, Ghosh и McGukin (1991), както и Reifschneider и Stevenson (1991) предлагат модели на вероятностни граници, в които неефективните въздействия ( $U_i$ ) са отразени като добре формулирана векторна функция на специфичните за фирмата променливи и се приема наличието на случайна грешка. Battese и Coelli (1995) предлагат модел, който е еквивалентен на на Kumbhakar, Ghosh и McGukin (1991), но са направени следните промени – въведена е алокативна ефективност, максимизиращите печалбата условия от първа степен са премахнати и са допуснати панелни данни.

Моделът може да бъде представен така:

$$(3) \quad Y_{it} = x_{it}\beta + (V_{it} - U_{it}), i=1, \dots, N, t=1, \dots, T,$$

където:

$Y_{it}$ ,  $x_{it}$  и  $\beta$  са дефинирани по същия начин, както по-горе;

$V_{it}$  са случайни променливи за които се приема, че са независимо и идентично разпределени  $N(0, \sigma_v^2)$ ;

$U_{it}$  – независимата, състояща се от неотрицателни случайни променливи, които се считат за технически неефективни за производството, независимо разпределени и приравнени към нула в  $(m_{it}, \sigma_U^2)$  разпределението, където :

$$(4) \quad m_{it} = z_{it}\delta,$$

където:

$z_{it}$  е  $p \times 1$  вектор на променливите, които могат да окажат влияние върху ефективността на фирмата,

и  $\delta$  е  $1 \times p$  вектор на параметрите, които трябва да се оценят.

Това формулиране на модела обхваща много специфични случаи. Ако  $T=1$  и  $z_{it}$  има стойност само единица и никакви други променливи, т. е. имаме постоянна величина, тогава моделът става идентичен на Stevenson (1980), описан по-горе, като  $\delta_0$  има същата интерпретация, както  $\mu$  параметъра при Stevenson (1980). Трябва да се има предвид обаче, че моделът, определен във формулите (3) и (4), не обхваща модел, определен от формула (2) като изключение. Това е така, защото последните две формулировки на модела са негнездови и оттук никаква група ограничения не е в състояние да осигури тестването на едната формулировка на модела да се сравни с другата.

### 1.2.3. Разходна функция

Всичките описани по-горе формулировки на модела се отнасят за производствената функция, където  $U_i$  интерпретира неефективните влияния, които са причина фирмата да функционира под стохастичната граница на производство. Ако искаме да изследваме вероятностната граница на разходната функция, тогава само променяме допускането за грешка от  $(V_i - U_i)$  на  $(V_i + U_i)$ . Тази промяна съответно променя производствената функция, определена от (1) в разходна функция:

$$(5) \quad Y_i = x_i\beta + (V_i + U_i), i=1, \dots, N,$$

където  $Y_i$  е (логаритъм) разходът за производство на  $i$ -тата фирма;

$x_i$  е  $k \times 1$  вектор на (трансформация на) цените на входните ресурси и изходните продукти на  $i$ -тата фирма;

$\beta$  е вектор на неизвестните параметри;

$V_i$  – случайни променливи, за които се приема че са независимо и идентично разпределени  $N(0, \sigma_v^2)$ ;

$U_i$  – независима променлива, състояща се от неотрицателни случайни променливи, за които се приема, че отразяват разхода поради неефективност на производството, и за които често се приема, че са независимо и идентично определени  $|N(0, \sigma_U^2)|$ .

В тази разходна функция  $U_i$  определя доколко фирмата функционира над разходната граница. Ако се вземе предвид алокативната ефективност, то тогава  $U_i$  ясно отразява разхода поради техническа неефективност. Ако това допускане не е направено, интерпретацията на  $U_i$  в разходната функция не е толкова ясна поради възможността да бъдат включени и техническата и алокативната неефективност в интерпретацията.

#### 1.2.4. Прогнозиране на ефективността

Компютърната програма FRONTIER 4.1. изчислява прогнози за техническата ефективност на индивидуални фирми чрез оценка на вероятностната граница на производство, както и прогнози за разходната ефективност чрез оценка на вероятностните разходни граници. Това става, като техническата ефективност се измерва чрез границата на производство (1), разходната – чрез разходната граница (5), а двете могат да се дефинират така:

$$(6) \quad EFF_i = E(Y_i^* | U_i, X_i) / E(Y_i^* | U_i = 0, X_i),$$

където  $Y_i^*$  е производство (или разход) на  $i$ -тата фирма, което ще бъде равно на  $Y_i$  когато зависимата променлива е в нормален вид, и ще бъде равно на експонантата ( $Y_i$ ), когато зависимата променлива е логаритмувана. Когато изследваме производствената граница, ефективността ще има стойност между нула и единица, при разходната граница – стойността ще е между единица и безкрайност. Измерването на ефективността може да се представи и така:

Разход или производство	Логаритмувана зависима променлива	Ефективност ( $EFF_i$ )
производство	да	$\exp(-U_i)$
разход	да	$\exp(U_i)$
производство	не	$(\xi\beta - U_i)/(\xi\beta)$
разход	не	$(\xi\beta + U_i)/(\xi\beta)$

Горните четири израза, с които се определя ефективността, са валидни, когато стойността на  $U_i$  може да се прогнозира. Това се постига чрез производни изрази на условното очакване на функциите на  $U_i$ , условно относно наблюдавана стойност на  $(V_i - U_i)$ . Получените изрази са обобщения на резултатите на Jondrow и др (1982) и Battese и Coelli (1988). Сходни разработки, изследващи производствената функция, са представени в разработките на Battese и Coelli (1992), както и Battese и Coelli (1993, 1995), докато изследванията на ефективността чрез разходната функция и граница са по-малко.

Най-общо казано, основното предимство на метода – *Вероятностна граница на производство*, пред метода *Анализ чрез обхват на данни*, е в това, че случайно въз-

никналите отклонения могат да бъдат пригодени към модела. Недостатъкът на техниката е в това, че въпреки че може да моделира множество крайни продукти, техниката е много усложнена, изисква множествени вероятностни интервални функции и възникват проблеми при производство с обем на стойност нула.

В изследването е използван методът стохастичен граничен анализ поради това, че позволява измерването на ефективността спрямо границата на ефективност и установява в голяма степен причините за различията в ефективността на фирмите от един отрасъл. Методът едновременно решава две задачи – построяване на производствената функция и оценка на неефективността. С негова помощ могат да се установят кои производствени фактори се използват ефективно и по какъв начин тяхното увеличаване или намаляване ще повлияе върху общата икономическа ефективност на земеделските стопанства. Той позволява да се моделират и анализират въздействията на неефективните фактори. С помощта на функцията на максималното правдоподобие се изчисляват оценки на ефективността както на отделните единици, така и на изследваната съвкупност като цяло във вариращ интервал от време. Използването на стохастичния граничен анализ се осъществява с помощта на версия 4.1 на програмата **FRONTIER** (Батиз, Коели, 1995), която дава възможност за спецификация на модела на стохастичната граница и отчитането на факторите на неефективност.

## 2. МЕТОДИЧЕСКА РАМКА НА ИЗСЛЕДВАНЕТО

Използваната методика на изследване се базира на определението на Farrel, според което икономически ефективни са тези производствени единици, които произвеждат максимално количество продукция, влагат минимални количества производствени ресурси, при оптимални ценови съотношения на производствените фактори и готовия продукт.

Обектът на научно изследване предполага отчитането на особеностите на селскостопанското производство. Една от най-важните от тях е използването на земята като основно средство за производство. Тя се характеризира с това, че е пространствено ограничена, неподвижна, притежаваща специфичното свойство – плодородие. Комплексното влияние на земята и природо-климатичните фактори върху земеделското производство предопределят специфичната му продуктова структура, равнището на разходите и постъпленията, лимитират вложеното работно време и натовареността на селскостопанската техника. Сезонният характер на производствения процес обуславя наличието на несъвпадение между производствения и работния период, като е налице голяма разлика между момента на влагане на производствени фактори в производството и получаването на приходи.

Икономическият инструментариум за установяване икономическата ефективност на земеделските стопанства отразява степента на използване на трите основни фактора: земя, труд и капитал, тяхното съвкупно влияние върху изхода на производствената система, въздействието на „балансираните“ фактори върху земеделския производствен процес („статистическия шум“ – валежи, засушавания, слани и други) и влиянието на факторите на „неефективност“ – специализация, технология, възраст и други.



Приоритетно значение в анализа има границата на ефективност, определена от оптималните количествени съотношения и пропорции между използваните ресурси и получените резултати при дадените ценови нива. Предложенията за повишаването на икономическата ефективност се базират на тенденциите във факторните комбинации и оценките на ефективност на земеделските стопанства, специализирани в производството на зърно, грозде и зеленчуци.

Методическият подход, приет за изследване на икономическата ефективност на земеделските стопанства със специализация в зърнопроизводството, зеленчукопроизводството, трайни насаждения (овощарство) и лозарство, е представен на Фигура 2.

Единица на научното наблюдение е земеделското стопанство, което се дефинира като самостоятелна икономическа единица, която произвежда земеделски култури, има независимо управление и отговаря на конкретни критерии, уточнени със Закона за преброяване на земеделските стопанства в Република България (*обн. ДВ, бр. 17 от 21.02.2003 г.*).

Съгласно Закона за преброяването, за да бъде включено като единица на наблюдение дадено земеделско стопанство, минималният размер на ИЗП трябва да е 5 дка, който подход е приет и в научното изследване. Друго ограничително условие е, че в извадката са включени пазарно ориентирани стопанства, което условно означава, че над 50% от произведената продукция е предназначена за пазара.

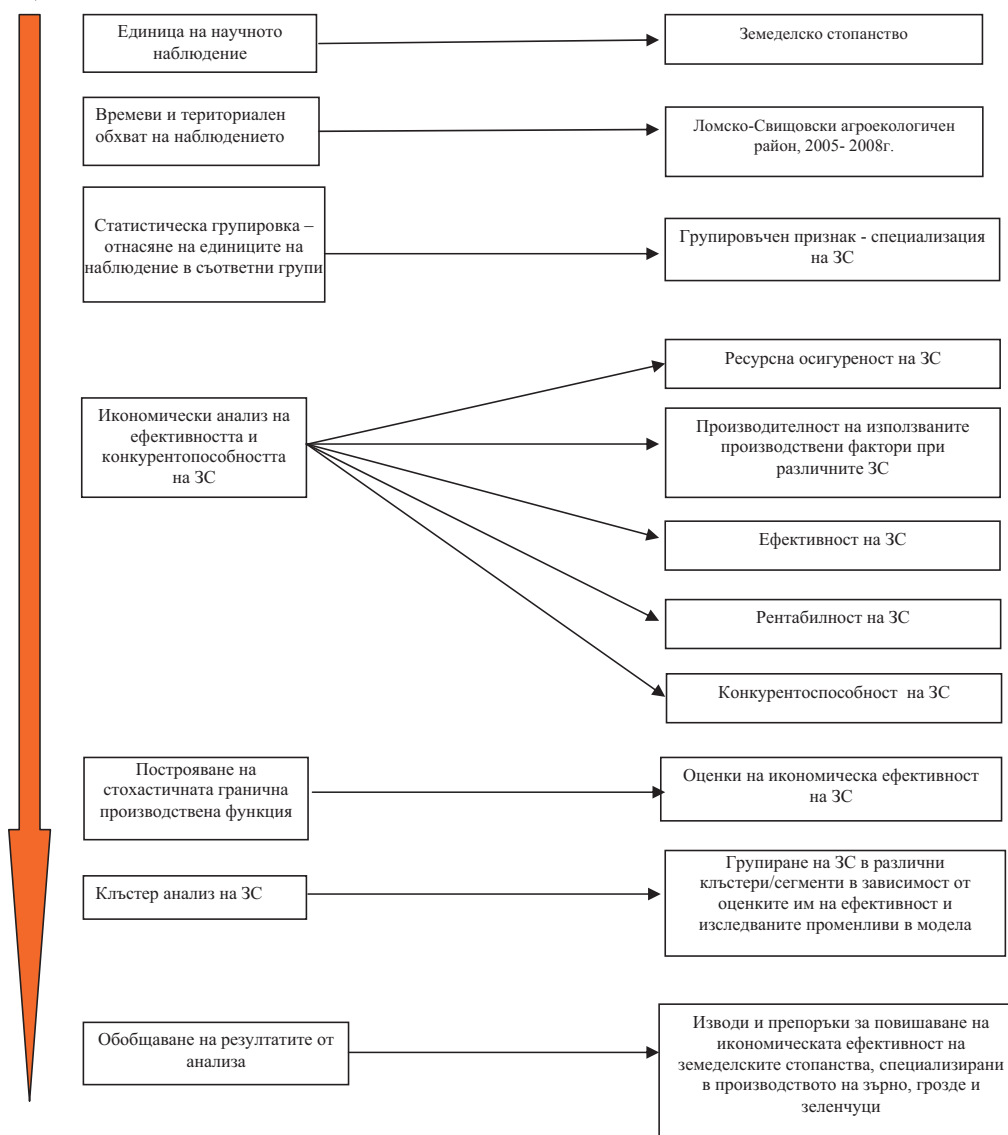
За постигане на представителност на извадката за изследвания регион бе приложен гнездови подбор на земеделските стопанства, т.е. използвана е *едностепенна гнездова извадка* в областите Монтана, Враца, Велико Търново, Плевен<sup>1</sup>. Земеделските производители от тези области са разделени на три подсъвкупности по критерии производствена специализация (зърнени, трайни насаждения и зеленчукопроизводство). Земеделските производители, които не са пазарно ориентирани (т.е. произвеждат за собствени нужди и над 50 % от произведената продукция е за потребление в домакинството), бяха изключени от подсъвкупностите. От всяка така образувана подсъвкупност бяха формирани гнезда, от които на случаен принцип се определиха земеделските стопанства. Крайната извадка от 151 земеделски стопанства бе получена като обединение на всички земеделски стопанства, случайно избрани от гнездата. Извадката включва 57 земеделски стопанства, специализирани в зеленчукопроизводството; 32 земеделски стопанства, специализирани в овощарство; 18 земеделски стопанства, специализирани в лозарството и 44 земеделски стопанства със зърнена специализация. Зърнените стопанства са съсредоточени в производството на пшеница, ечемик, царевица за зърно и слънчоглед, лозарството е представено от десертно и винено грозде, а зеленчукопроизводството – от градински и полски домати, градински и полски пипер, градински и полски краставици, зеле, картофи, лук, тикви и дини.

С помощта на анкета е събрана информация за три последователни стопански години – 2005-2006, 2006-2007, 2007-2008 г., като е използвана групировка по време и метриран признак – специализация на земеделските стопанства. Статистическото на-

<sup>1</sup> Изборът на областите е обусловен от важноста на отрасъла растениевъдство в аграрния сектор на четирите области и високия дял в общата ИЗП и общото растениевъдно производство на подотраслите – зърнопроизводство, лозарство и зеленчукопроизводство.



блюдение обхваща период от три стопански години с цел да се избегнат колебанията в производствените резултати. Критерий и показател за установяване на стопанската специализация е структурата на стойността на стоковата продукция (*приходите*). Главните отрасли<sup>1</sup>, а оттук и производствената специализация са определени на база стойност на стоковата продукция по-висока от 50 % или най-висок дял приходи от общите такива за стопанството.



Фигура 2. Методика на изследването

<sup>1</sup> Под отрасъл се разбира обособена част от производството, която се характеризира с вида на получаваната продукция, оръдията на труда, организацията и технологията на производство (Кънчев, И. “Аграрен мениджмънт”, 1996 г.).

Икономическият анализ на ефективността включва анализ на входа и изхода на земеделската производствена система, т.е. анализ на осигуреността на земеделските стопанства с основни производствени средства и тяхното използване в стопанската дейност. В методологичния инструментариум на подхода са включени аналитични и синтетични показатели, в натурална и стойностна форма – в зависимост от характеристиките на изследвания показател, които най-общо могат да се разделят на факторни и резултативни.

Описани са основните етапи на приложение на изчисления в научното изследване интегрален метод за определяне на икономическата ефективност на земеделските стопанства – *стохастичен граничен анализ*.

На база вижданията на Farrell за икономическата ефективност на фирмата и спецификата на земеделското производство е определен съставът на променливите в модела. С помощта на Коб-Дъгласовата производствена функция са построени три подмодела, включващи стопанствата в зърнопроизводството, лозарството и зеленчукопроизводството:

$$\ln y_i = \beta_0 + \sum_{j=1}^4 \beta_j \ln x_{ij} + v_i - u_i, \quad (1)$$

където:

$y_i$  – брутни приходи, лв за  $i$ -то стопанство;

$\beta_0$  – константа;

$\beta_j$  – параметри пред зависимите променливи, чиито оценки се търсят;

$x_1$  – ИЗП<sup>1</sup>, дка;

$x_2$  – вложен обем труд в ГРЕ<sup>2</sup> в  $i$ -тото стопанство;

$x_3$  – производствени разходи в лв. (вкл. разходи за семена, торове, препарати, заплати и осигуровки на наетите, транспорт, амортизации и др.);

$x^4$  – капитал в лв, (приблизителна стойност на земеделската техника и оборудване, лв);

$v_i$  – “статистическия шум” в производствените системи;

$u_i$  – въздействие на неефективните фактори;

$$u = \delta_0 + \delta_1 Z_1 + \delta_2 Z_2 + \delta_3 Z_3 + \delta_4 Z_4 + \delta_5 Z_5, \quad (2)$$

където:

$Z_1$  – специализация на производството - дял на приходите от главния отрасъл от общите приходи на  $i$ -тата ферма;

$Z_2$  – дял на жените спрямо общия брой заети;

<sup>1</sup> Използвана земеделска площ (ИЗП) е площта, използвана от стопанството, независимо от нейната собственост – собствена или под наем, аренда или други форми. В ИЗП се включват обработваемата земя (вкл. площите с угаи /площи, които са оставени да почиват в годината на наблюдението/, оранжерийни цветя и зеленчуци, ягоди, хмел, изкуствени ливади, лавандула и маслодайна роза), трайните насаждения, семейните градини и постоянно затревените площи.

<sup>2</sup> 1 ГРЕ е равна на отработените часове от един работник при пълно работно време в рамките на една година.

$Z_3$  – ниво на технология - съотношението между броя работници и обработваемата земя (ИЗП) на  $i$ -та ферма;

$Z_4$  – професионален стаж на мениджъра на стопанството в години;

$Z_5$  – възраст на мениджъра на стопанството в години.

Приложението на метода стохастичен граничен анализ е извършено с помощта на версия **4.1** на програмата **FRONTIER**<sup>1</sup>, която дава възможност за спецификация на модела на стохастичната граница и отчитане на факторите на неефективност. С помощта на функцията на максимално правдоподобие се получават оценки на включените в модела параметри, които служат за анализ на ефективността на земеделските стопанства. Процесът на оценка се състои от три стъпки:

**Първо** се използва методът на най-малките квадрати, за да се оцени производствената функция. Така получените оценки се използват като начални стойности за оценка на крайните максимално – правдоподобни оценки.

**Второ**, стойността на функцията на правдоподобие се оценява при различни стойности на гама – параметъра (между 0 и 1) и бета – коефициентите, получени с помощта на метода на най-малките квадрати.

**Трето**, използвайки алгоритъма на Davidon-Fletcher-Powell, се калкулират крайните оценки на параметрите, получени чрез метода на най-малките квадрати и стойността на  $\gamma$  параметъра от междинната стъпка – като начални стойности.

## 2.1. Описание на факторния комплекс

Описание на факторния комплекс

Променливи	Описание
Производствена функция	$\ln y_i = \alpha + \beta \ln x_i + \varepsilon_i$ , където
$Y_i$ – производство	Физическият обем продукция в хил.лв, изчислена по средни фиксирани цени (едни и същи за всички ферми), получени от базата данни, събрана от проучването, като се отчита и продукцията, която се използва за храна на животните.
$X_1$ – Земя	Използваеми обработваема земя от ЗС в дка.
$X_2$ – Труд	Вложен обем постоянен и сезонен труд – включва отработените през годината човеко часове от производствения и административния персонал, както и семейния труд, изчислен в ГРЕ (1 ГРЕ = 1856 отработени часа в годината или 232 човекодни).
$X_3$ – Производствени разходи	Стойността в хил. лева на семена, гориво и смазочни материали, торове и химикали, концентриран фураж, както и стойността на собственопроизведените ресурси използвани в производството, разходите за труд, аренда, лихвите по кредити, наета техника и др.
$X_4$ – Капитал	Остойностена оценка на дълготрайните активи на земеделските стопанства – сгради, машини, съоръжения, оранжерии в хил. лв (трактори, комбайни, машини и прикачен инвентар, инсталации за напояване, помещения за съхранения на зърно, хладилни помещения и др).

<sup>1</sup> Center for Efficiency and Productive Analysis – FRONTIER <http://www.uq.edu.au/economics/cepa/frontier.htm>

## Продължение

X5 – Специализация <sub>i</sub>	Дял на изследвания отрасъл (зърно, грозде, зеленчуци) от общото производство на <i>i</i> -та ферма.
X6-Възрастова структура	Дял на работниците над 60 годишна възраст от общия брой работници за <i>i</i> -та ферма.

При отсъствието на фактори на неефективност задачата за построяване на модел на производствения потенциал се състои в оценка на параметричните зависимости.

Построяваме ефективен модел, състоящ се от четири производствени фактори, и неефективен модел, който отразява случайните фактори и има негативно действие върху производствената система, а именно специализацията и производствената структура.

При отсъствието на фактори на неефективност, както вече посочихме, задачата за построяване на модел на производствения потенциал се състои в оценка на параметричните зависимости:

$$\ln y_i = \alpha + \beta \ln x_i + \varepsilon_i$$

Тогава  $y_i = \exp(\alpha) \cdot x_i^\beta \cdot \exp(\varepsilon_i)$ , при предположение, че изискваното грешката  $\varepsilon_i$  да има нормално разпределение с нулево математическо очакване и дисперсия  $\sigma_\varepsilon^2$ , т.е.  $\varepsilon_i \sim N(0, \sigma_\varepsilon^2)$ , е изпълнено.

Оценката на параметрите  $\alpha, \beta, \sigma_\varepsilon^2$  може да се направи с помощта на метода на най-малките квадрати. Този подход предполага използването на метод за анализ на панелни данни, с които да се оценява ефектът от прилагането на метода на най-малките квадрати. Тези изследвания в работата не се прилагат. Разглежда се само хипотезата за нормалното разпределение на остатъка  $\varepsilon_i$ . В случая, ако тази хипотеза се приеме, моделът на производствения потенциал характеризира стохастичната производствена функция.

$$y_i = \exp(\alpha) \cdot x_i^\beta \cdot \exp(e_i) \quad (1)$$

Тук:

$\beta$  – вектор на оценките на параметрите на производствената функция;

$e_i \sim N(0, \hat{\sigma}_\varepsilon^2)$ ,  $\hat{\sigma}_\varepsilon^2$  – оценка на дисперсия на грешките  $\varepsilon_i$ .

Ако случайната величина  $e_i$  в модел (1) има нормално разпределение с нулево математическо очакване, то може да бъде приета хипотезата, че липсват факторите на неефективност. В този случай построеният модел на производствения потенциал може да се сметне за допустим. Рискът от въздействие на съпътстващите фактори се характеризира с дисперсията  $\hat{\sigma}_\varepsilon^2$ . Оценката на техническата неефективност за всяко тестване може да се приеме за приравнена на нула.

С помощта на компютърната програма FRONTIER версия 4.1, създадена от Battese and Coelli (1995), са определени максимумът вероятностни оценки на подмножество от стохастично пределно производство и разходните функции, споменати по-горе. Програмата е подходяща за панелни данни, времево-вариращо и постоянно производство, разходна и производствена функция, полунормални и стандартни нормал-

ни разпределения, както и функционални форми, съдържащи зависими променливи, които от своя страна могат да бъдат логаритмувани. Възможностите на посочената програма удовлетворяват нуждите на изследването, поради което тя се използва в научната разработка за постигане на набелязаните задачи.

### 3. АНАЛИЗ НА ЕФЕКТИВНОСТТА НА ЗЕМЕДЕЛСКИТЕ СТОПАНСТВА ОТ РАСТЕНИЕВЪДСТВОТО

#### 3.1. Анализ на ефективността на земеделски стопанства, специализирани в зърнопроизводство

За определяне на обобщаващите характеристики на избраните зависима и независими променливи, описващи ефективния и неефективния модел, ще използваме методите на дескриптивната статистика:

Таблица 1.

Обобщаваща статистика на зърнопроизводителите					
	Променливи	Min	Max	Mean	Std. Deviation
2005	ИЗП, дка	1100	40500	15332,68	9828,74
	брутни приходи	62290	2430000	823350,2	545862,72
	текущи разходи	71088	1976000	745926,5	482700,38
	специализация	0,6	1	0,97	0,07
	капитал	15000	2122000	1010523	536788,59
	труд	6496	135952	56734,55	37613,15
	технология	0	0,014	0,004	0,004
	възраст	28	72	51,09	11,69
	стаж	6	62	21,73	13,73
	дял жени	0	0,6	0,210455	0,1430556
2006	ИЗП, дка	1050	45300	14972	9905,51
	брутни приходи	52830	3353350	1039222	747837,65
	текущи разходи	49500	2548500	848343	556600,74
	специализация	0,73	1	0,98	0,06
	капитал	90000	2545000	1121636	642716,96
	труд	9280	125280	56629,09	35873,79
	технология	0	0,013	0,004	0,004
	възраст	29	73	52,09	11,69
	стаж	7	63	22,73	13,73
	дял жени	0	0,5	0,221364	0,122827

*Продължение*

2007	ИЗП, дка	1400	46500	15351,84	10577,1
	брутни приходи	92580	3230070	1022710	757207,11
	текущи разходи	94600	3193000	1038461	720359,05
	специализация	0,7	1	0,97	0,07
	капитал	195000	3445000	1232432	756937,98
	труд	8816	137344	57462,18	36115,27
	технология	0	0,013	0,004	0,004
	възраст	30	74	53,09	11,69
	стаж	8	64	23,73	13,73
	дял жени	0	0,59	0,220682	0,1207996

След въвеждането на логаритмуваните стойности на зависимата и независимите променливи на ефективния модел и стойностите на променливите от неефективния модел, получаваме следните резултати:

**Таблица 2.**

Максимално правдоподобни оценки на стохастичната производствена функция при стопанствата със зърнена специализация за изследвания тригодишен период 2005-2007 г.

Независими променливи	Коефициенти пред независимите променливи		t-ratio
Константа	beta 0	4,11	7,91
ИЗП, дка	beta 1	0,07	9,6892002***
Труд, отработ. часове	beta 2	0,99	15,396607***
Произв.разходи, лв	beta 3	0,06	7,1556676***
Капитал (ДМА), лв	beta 4	0,03	0,42
Константа	delta 0	1,24	0,78
Специализация	delta 1	0,00	-1,33
Дял на жените	delta 2	0,31	1,46
Технология	delta 3	0,00	1,99
Професион.стаж	delta 4	-0,41	- 2,9262523*
Възраст на мениджъра	delta 5	0,00	-1,55
Дисперсия	sigma-squared	0,78	3,4256039*
Коефициент на асиметрия	gamma	0,20	6,84***
log likelihood function			-1,10E+01
LR test of the one-sided error			1,79E+01

\* – при степен на значимост 5%, \*\* – при степен на значимост 10%, \*\*\* – при степен на значимост 1 %

При отчитане на риска от въздействие на случайните фактори и факторите на неефективността получаваме, че отчитането на влиянието на включените от нас неефективни фактори в модела ще доведе до намален риск, свързан с общото влияние

на случайните фактори върху земеделските стопанства, като величината, отчитаща риска, намалява съответно от  $\sigma^2 = 0,78$  на  $\sigma_v^2 = 0,18$ .

Статистически значими са коефициентите пред параметрите използвана земеделска площ, труд в отработени часове и капитал. От факторите на неефективност това е професионалният стаж на мениджъра в години. Увеличението на използваната земеделска площ и стойността на дългосрочния капитал с 1 % ще доведе до ръст в брутните приходи – съответно със 7 и 6 %. Съществен фактор за повишаването на ефективността е труда – увеличаването на броя на отработените часове в селското стопанство с 1 % ще доведе почти до двукратен ръст на брутните приходи. Професионалният стаж на мениджърите има положително влияние върху ефективността на зърнените стопанства, за което свидетелства отрицателният знак на коефициента пред променливата.

С помощта на програмата получаваме оценките на ефективността на стопанствата. Средната ефективност през разглеждания период е 90 %, като тя е най-висока през 2007, а най-ниска през 2006 г. През 2007 г. най-ефективни са търговските дружества, следвани от едноличните търговци и земеделските кооперации, за което свидетелстват резултатите, посочени в Таблица 3. За целия изследван период най-висока ефективност демонстрират земеделските стопанства, регистрирани като еднолични търговци.

**Таблица 3.**

Икономическа ефективност на различните по юридически статут зърнени стопанства

<b>Ефективност на ЕАД и другите юридически лица</b>				
година	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
2005	0,76	0,96	0,86	.
2006	0,75	0,95	0,85	.
2007	0,98	0,98	0,98	.
<b>Ефективност на едноличните търговци</b>				
година	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
2005	0,92	0,98	0,948889	0,020275875
2006	0,74	0,98	0,916667	0,072284161
2007	0,87	0,98	0,943333	0,034278273
<b>Ефективност на ООД</b>				
година	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
2005	0,74	0,96	0,89375	0,074821215
2006	0,74	0,99	0,90875	0,087249642
2007	0,52	0,96	0,8825	0,14926008
<b>Ефективност на ЗК</b>				
година	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
2005	0,46	0,98	0,878846	0,131949291
2006	0,62	0,99	0,905769	0,085984793
2007	0,77	0,98	0,819231	0,056985828



За да установим характеристиките на ефективните земеделски стопанства, специализирани в отглеждането на зърнени култури, ги групираме с помощта на клъстер анализа, който позволява разпределянето на всяко едно от стопанствата индивидуално в различните клъстери. Използваният клъстер анализ е за изследвания тригодишен период с цел да се избегнат случайните влияния върху производството и да установим тенденциите.

След отделните етапи на клъстеризация и установяването на центровете на избраните от нас променливи получаваме следните важни резултати, посочени в таблицата по-долу:

**Таблица 4.**

Клъстер анализ на зависимата, независимите променливи и оценките на ефективност на стопанствата, специализирани в производството на зърно

<i>Променливи</i>	<i>Клъстери</i>			
	<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>
	<i>Ефективност в %</i>			
	<b>93</b>	<b>85</b>	<b>94</b>	<b>91</b>
<i>Брутни приходи, лв</i>	436591,08	1205203,1	2752999	1134445,6
<i>ИЗП, дка</i>	7039,05	19467,81	38770	18824,41
<i>Текущи разходи, лв</i>	399684,2	1148384,9	2341940	1038732,2
<i>Труд, часове</i>	32896,81	73297,03	94980,8	73544
<i>Труд/ ИЗП (ч/дка)</i>	4,673473	3,7650373	2,449853	3,9068422
<i>Капитал (лв)</i>	711966,1	853968,19	2495100	1706625
<i>Капитал/ИЗП лв/дка)</i>	101,1452	43,865653	64,356461	90,660212
<i>Специализация, %</i>	0,98	0,84	1	1
<i>Дял на жените, коеф.</i>	0,2	0,31	0,13	0,19
<i>Технология, коеф.</i>	0,002	0,003	0,002	0,006
<i>Професионален стаж, год.</i>	21,93	20,13	22,2	19,84
<i>Възраст на мениджъра, год.</i>	52,22	54,87	51,1	46,81
<i>Икономически единици, бр.</i>	107,76	316,97	629,82	282,25
<i>% от извадката</i>	45	23	8	24

Получените четири клъстера групират стопанствата в групи със сходни характеристики и с ефективност съответно 93, 85, 94 и 91%. Стопанствата с най-висока ефективност – 93% (45% от извадката) и 94% (8% от извадката), са големи по икономически размер – съответно със 107 и 629 ИЕ, със среден размер на ИЗП – съответно 7039 и 38 770 дка. Стопанствата от втория клъстер (24% от извадката) са също големи по икономически размер – 317 ИЕ, със среден размер на ИЗП – 19 468 дка, но с най-ниска ефективност, като причините за това могат да се търсят в неефективното управление на тези стопанства и в недостатъци на производствено – организационната им структура.

Вложеният дългосрочен капитал в производството ще анализираме чрез отношението между него и ИЗП, като установяваме неговите стойности, а именно: 101 лв/дка при стопанствата от първия клъстер, 64 лв/дка при стопанствата от третия клъстер и 44 лв/дка при стопанствата от втория. Имайки предвид, че средният размер на ИЗП на стопанствата от третия клъстер е два пъти по-голям от този на стопанствата във втория, тогава може да търсим причината за разликата в тези съотношения в нивото на инвестиции в производството.

За по-детайлния анализ ще разгледаме нивото на модернизация в зърнените стопанства от четирите клъстера, като съсредоточим анализа върху използваната в стопанствата техника до 5 и над 25 години, с цел установяване на тенденцията (таблица 5). Резултатите ясно показват, че с най-ниска ефективност са стопанствата с остаряла и амортизирана материално-техническа база, т.е. стопанствата от втория клъстер, а най-ефективни са стопанствата, при които голяма част от производствената техника и оборудване е на възраст до 5 години.

**Таблица 5.**

Модернизация на зърнените стопанства в клъстерите с различна ефективност

	<i>I клъстер</i>	<i>II клъстер</i>	<i>III клъстер</i>	<i>IV клъстер</i>
<i>Материално-техническа база</i>	<i>Ефективност, %</i>			
	93	85	94	91
	<i>Mean</i>	<i>Mean</i>	<i>Mean</i>	<i>Mean</i>
<i>Трактори общо, бр.</i>	6,610169	13,67742	16,3	14,15625
<i>Трактори до 5 год. възраст, бр.</i>	2,073171	1,8125	6,5	4,583333
<i>Трактори над 25 год. възраст, бр.</i>	0,47619	10,61538	0	0,461538
<i>Комбайни общо, бр.</i>	1,864407	3,83871	6,6	4,28125
<i>Комбайни до 5 год. възраст, бр.</i>	0,75	1	4	1,12
<i>Комбайни над 25 год. възраст, бр.</i>	0,133333	1,925926	0	0
<i>Камиони общо, бр.</i>	1,288136	2,451613	4,1	2,28125
<i>Камиони до 5 год. възраст, бр.</i>	0,25	0,041667	1,875	0,631579
<i>Камиони над 25 год. възраст, бр.</i>	0,321429	1,230769	0,5	0
<i>Складове общо, бр.</i>	2,494915	4,548387	5,2	4,96875
<i>Складове до 5 год. възраст</i>	0,388235	0,346154	2,9	1,64
<i>Складове над 25 год. възраст</i>	0,72973	2,807692	1,2	0,5
<i>Сушилни/хладилници общо, бр.</i>	0,389831	0,83871	1	0,5
<i>Сушилни до 5 год. възраст</i>	0	0	0	0,15
<i>Сушилни над 25 год. възраст</i>	0,105263	0,678571	0,25	0,210526
<i>Работилници общо, бр.</i>	0,847458	1,064516	1,4	1,0625
<i>Работилници до 5 год. възраст</i>	0,096774	0,04	0,25	0,125
<i>Работилници над 5 год. възраст</i>	0,487179	0,896552	0,666667	0,55

По-нататъшният анализ на инвестиционния капитал включва инвестиционната активност на зърнените стопанства. Изследвайки земеделските стопанства, попадащи във втория клъстер, прави впечатление тяхната ниска кредитна активност. През изследвания тригодишен период – за кредити от ДФЗ и търговските банки не са кандидатствали съответно 70 и 60% от тях, като тези проценти при стопанствата от третия клъстер са значително по-ниски – 40 и 42%, а при стопанствата от първия клъстер са съответно – 55 и 52%.

Земеделските стопанства от първия и третия клъстер – клъстерите с най-висока ефективност, реализират брутен приход на декар съответно 62 и 71 лв/дка, при себестойност на декар съответно – 56 и 60 лв/дка. При стопанствата с най-ниска ефективност – стопанствата от втория клъстер, брутният приход на декар е 62 лв/дка, при брутен разход на декар – 59 лв/дка. По-високите приходи на декар на стопанствата, принадлежащи към третия клъстер се обясняват с по-високите добиви, цени и избраните канали за реализация на готовата продукция. 70% от стопанствата с най-ниска ефективност (85%) реализират своята продукция чрез прекупвачи, докато предпочитан начин за реализация на готовата продукция при най-ефективните стопанства е чрез търговци на едро.

По-високите разходи на декар при стопанствата с ефективност 93 и 94% се обясняват с това, че почти 100% от тях използват в своята производствена дейност сертифицирани семена, хербициди, препарати и застраховат голяма част от своята продукция, докато при другите използването им е сравнително ограничено, като 22 % от стопанствата от втория клъстер не застраховат своята продукция въобще.

Съотношението между отработените часове в производството и ИЗП показва по-ниски стойности при най-ефективните стопанства в сравнение със стопанствата от другите клъстери. Това се дължи на по-високата степен на механизация на производството, изразено чрез по-големите инвестиции на декар и коефициента, отразяващ нивото на технология. Въпреки това, оценките, получени с помощта на функцията на правдоподобие, показват, че трудът е съществен фактор за зърнопроизводството и увеличеният му обем би довел до значително увеличаване на икономическата ефективност на тези стопанства, което доказва и най-високата стойност на изследваното отношение – труд/ИЗП, при стопанствата с ефективност 93%.

Стопанствата с най-висока ефективност от извадката са с тясна специализация – в първи и трети клъстер, съответно 98 и 100%, за сравнение стопанствата от втория клъстер – 84%. Ефективни са стопанствата с ниски коефициенти на технология, изразяваща съотношението между постоянно наетите и ИЗП. Това се свързва и с високата им степен на технологично обновление и оборудване.

Земеделските стопанства от клъстерите с най-висока ефективност (първи, трети и четвърти) се управляват от мениджъри на възраст между 47 и 52 години, докато при неефективните стопанства, мениджърите са на възраст 55 години, т.е. по-ефективни са стопанствата, ръководени от мениджъри с по-нисък възрастов праг.

Професионалният стаж на мениджърите при ефективните стопанства е значителен, като стохастичният граничен анализ, направен по-горе, показва положителна връзка с ефективността, т.е. увеличаването на професионалния стаж в години ще доведе до по-високи стойности на ефективността. В клъстера с най-висока ефективност бол-

шинството от мениджърите са с висше образование и нямат друга печеливша дейност извън селскостопанското производство. В най-ефективните зърнени стопанства делът на жените в производството е нисък.

### 3.2. Анализ на ефективността на земеделските стопанства, специализирани в отглеждането на трайни насаждения и лозарство

Таблица 6.

Обобщаваща статистика на зависимата и независимите променливи в модела на стопанствата, специализирани в гроздопроизводство.

Обобщаваща статистика на гроздопроизводителите					
год.	Променливи	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
2005	ИЗП, дка	10,0	5800,0	1575,3	1756,7
	брутни приходи	2520,0	376837,0	89395,8	88575,4
	текущи разходи	1200,0	188800,0	68784,7	53214,2
	специализация	0,09	1,00	0,75	0,25
	капитал	10000,0	956000,0	219430,6	219081,1
	труд	6032,0	255200,0	68594,7	60672,6
	технология	0,00	0,10	0,03	0,03
	възраст	29,0	61,0	49,8	9,2
	стаж	6,0	44,0	23,6	13,3
2006	дъл жени	0,00	0,71	0,39	0,16
	ИЗП, дка	10,0	3815,0	1141,7	1022,2
	брутни приходи	3000,0	757152,0	122978,4	165780,2
	текущи разходи	1500,0	294400,0	79842,6	68767,9
	специализация	0,09	1,00	0,73	0,26
	капитал	10000,0	876000,0	194708,3	206596,8
	труд	6960,0	135488,0	61815,1	42539,9
	технология	0,00	0,10	0,03	0,03
	възраст	30,0	62,0	50,8	9,2
2007	стаж	7,0	45,0	24,6	13,3
	дъл жени	0,00	0,67	0,39	0,16
	ИЗП, дка	15,0	3170,0	1042,6	888,5
	брутни приходи	1800,0	607930,0	101073,0	132481,9
	текущи разходи	2400,0	474100,0	95800,8	104057,3
	специализация	0,1	1,0	0,7	0,3
	капитал	10000,0	806000,0	181625,0	188599,4
	труд	6960,0	143840,0	59546,7	42201,1
	технология	0,00	0,10	0,02	0,02
2007	възраст	31,0	63,0	51,8	9,2
	стаж	8,0	46,0	25,6	13,3
	дъл жени	0,00	0,63	0,37	0,15

И тук, след въвеждането на логаритмуваните стойности на зависимата и независимите променливи в ефективния модел и стойностите на променливите в неефективния, получаваме следните резултати:

**Таблица 7.**

Максимално правдоподобни оценки на стохастичната производствена функция при гроздопроизводителите

Независими променливи	Коефициенти пред независимите променливи		t-ratio
Константа	beta 0	-0,75	-0,50
ИЗП, дека	beta 1	-0,10	-5,55***
Труд, отработ. часове	beta 2	0,27	2,43*
Произв.разходи, лв	beta 3	-0,09	-1,62
Капитал (ДМА), лв	beta 4	0,75	5,99***
Константа	delta 0	-0,33	-0,32
Специализация	delta 1	-0,03	-0,06
Дял на жените	delta 2	0,34	1,06
Технология	delta 3	0,19	5,87***
Професион.стаж	delta 4	0,02	1,38
Възраст на мениджъра	delta 5	0,07	2,76*
Дисперсия	sigma-squared	1,06	3,84**
Коефициент на асиметрия	gamma	0,99	26,20***
log likelihood function			-1,20
LR test of the one-sided error			14,00

\* – при степен на значимост 5%, \*\* – при степен на значимост 10%, \*\*\* – при степен на значимост 1 %.

И тук, подобно на модела на стопанствата, специализирани в зърнопроизводство, за да отчетем риска от въздействие на случайни фактори и факторите на неефективността, ще решим системата от уравнения, а именно ( $\gamma = \sigma_u^2 / (\sigma_u^2 + \sigma_v^2)$ ):

$$\begin{cases} 1,06 = \sigma_u^2 + \sigma_v^2 \\ \sigma_u^2 / (\sigma_u^2 + \sigma_v^2) = 0,99, \end{cases}$$

тогава  $\sigma_u^2 = 1,04$ , а  $\sigma_v^2 = 0,02$ . Получените стойности показват, първо, че в сравнение със зърнените стопанства, рискът от въздействие на случайни фактори върху производството е по-голям, и, второ, отчитането на влиянието на неефективните фактори ще доведе до значително намален риск от „статистически шум“ –  $\sigma_v^2 = 0,02$ , т.е. отчитането и доколкото е възможно управлението на неефективните фактори ще доведе до повишена ефективност на стопанствата, специализирани в производството на грозде.

Значимите коефициенти пред максимално правдоподобните оценки на стохастичната производствена граница показват, че ако използваната земя се увеличи с 1%, това ще доведе до намаляване на брутните приходи с 10%, а ако вложеният дългосрочен капитал се увеличи с 1 %, обратното – до нейното нарастване със 75%. Положителен ефект върху икономическата ефективност оказва и нарастването на броя отработени часове – увеличаването на този показател с 1 %, ще доведе до повишане на изследваната зависима с 27%.

Анализът на неефективния модел показва, че нивото на технология и възрастта на мениджърите имат отрицателно влияние върху ефективността, т.е., по-големият брой постоянно заети на декар и по-големият възрастов праг на мениджърите ще повлияят отрицателно върху ефективността.

Средната ефективност на стопанствата, специализирани в гроздопроизводство, варира между 42 и 96%, като най-ниски стойности на ефективността се отбелязват през 2007 г. Най-ефективни са търговските дружества и регистрираните земеделски производители. Значително по-малко ефективни са земеделските кооперации, при които ефективността достига едва 42 % през 2007 г. ( Таблица 8).

**Таблица 8.**

Икономическа ефективност на различните по юридически статут стопанствата, специализирани в производството на грозде

<i>Статистически показатели</i>	<i>Minimum</i>	<i>Maximum</i>	<i>Mean</i>	<i>Std. Deviation</i>
<b>ООД</b>				
2005	0,61	0,84	0,74	0,099666109
2006	0,65	1	0,7925	0,148632657
2007	0,49	0,58	0,525	0,038729833
<b>ЗК</b>				
2005	0,42	0,76	0,53	0,099624294
2006	0,4	0,61	0,5455556	0,074012011
2007	0,33	0,5	0,4233333	0,064807407
<b>нерегистрирани ЗП</b>				
2005	0,96	0,96	0,96	.
2006	0,78	0,78	0,78	.
2007	0,63	0,63	0,63	.
<b>регистрирани ЗП</b>				
2005	0,41	1	0,77	0,315753068
2006	0,79	1	0,91	0,108166538
2007	0,36	0,76	0,53	0,206639783
<b>други ЮЛ</b>				
2005	0,52	0,52	0,52	.
2006	0,67	0,67	0,67	.
2007	0,46	0,46	0,46	.

И тук, подобно на зърнените стопанства, ще използваме клъстер анализа, за да разпределим стопанствата според ефективността им и за да определим тенденциите в тях

**Таблица 9.**

Клъстер анализ на стопанствата, специализирани в производството на грозде, в зависимост от ефективността.

<i>Променливи</i>	<i>Клъстери</i>			
	<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>
	<i>Ефективност в %</i>			
	<i>76</i>	<i>51</i>	<i>58</i>	<i>59</i>
Брутни приходи, лв	682541	597820	157792	72167
Брутни приходи/ИЗП (лв/дка)	302	180	57	95
ИЗП, дка	2260	3327	2785	759
Текущи разходи, лв	384250	542961	123815	63483
Текущи разходи/ИЗП (лв/дка)	170	163	44	84
Труд, часове	139664	171680	88572	48682
Труд/ ИЗП (ч/дка)	62	52	32	64
Капитал (лв)	610000	579333	346611	114223
Капитал/ИЗП ( лв/дка)	270	174	124	151
Специализация, %	0,91	0,61	0,5	0,77
Дял на жените, коеф.	0,15	0,56	0,33	0,42
Технология, коеф.	0,01	0,02	0,03	0,02
Професионален стаж, год.	18,5	33	30,33	23,24
Възраст на мениджъра, год.	42,5	54	53,44	51,51
Икономически единици, бр.	176,29	270,16	74,66	38,49
% от извадката	4	6	18	73

След направения клъстер анализ стопанствата са разпределени в четири клъстера с ефективност съответно – I клъстер – 76%, II клъстер – 51%, III клъстер – 58%, и IV клъстер – 59%. Стопанствата с най-висока ефективност (8% от извадката) са големи – 179,26 икономически единици, със среден размер на използваната земеделска площ – 2260 дка. По-ниско ефективни са стопанствата с по-големи (270 ИЕ – втори клъстер) и по-малки икономически размери от тях (стопанствата от трети и четвърти клъстер). Получените резултати с помощта на стохастичния граничен анализ показват, че при увеличаване на използваната земеделска площ с 1%, това ще доведе до намаляване на брутните приходи с 10%. Имайки предвид дескриптивния анализ на зависимата и независимите променливи, средната стойност на размерите на ИЗП през изследвания период е 1253 дка, което означава, че увеличаването на размерите на ИЗП над



тези, ще доведе до намалена ефективност. Клъстер анализът допълва представата за ефективните размери на стопанствата, отчитайки, че при размери на стопанствата (четвърти клъстер), по-ниски от средните за цялата извадка, ефективността е ниска, т.е. ефективните размери на ИЗП при стопанствата, специализирани в отглеждането на грозде, трябва да се търсят между 760 и 1200 дка.

Ако изследваме съотношението между стойността на дългосрочния капитал и ИЗП, установяваме значителната разлика в него при стопанствата от изследваните клъстери. С най-висока стойност е при стопанствата от първия клъстер, а с най-ниска – в третия клъстер. Анализът на материално-техническата база на стопанствата, специализирани в отглеждането на грозде, показва същите тенденции, както при зърнените стопанства. Най-ефективните стопанства се характеризират с нова, но недостатъчна техника и оборудване, а неефективните стопанства с остаряла и амортизирана материално-производствена база. За това, че производствената техника е недостатъчна, свидетелства и коефициентът на технология в стохастичния граничен анализ, който, както бе посочено по-горе, показва, че увеличаването на заетите на един декар ИЗП, ще намали ефективността на стопанствата.

Стопанствата с ефективност 76% имат по-висока кредитна активност към търговските банки и ДФЗ. Общо 60% от тях имат одобрени инвестиционни кредити към ДФЗ и търговските банки, като за сравнение само 33% от стопанствата от втория клъстер са кандидатствали за кредити, които обаче са им били отказани.

Производствените разходи на декар при стопанствата от първия клъстер са по-високи в сравнение с тези от другите. Анализът на разходите за текущи производствени средства сочи, че и тук това се дължи на спазването на агротехническите мероприятия и на разходите за необходимите за това средства – сертифициран посадъчен материал, торове и препарати и др. Стопанствата от първия клъстер също така застраховат продукцията си между 50 и 75%, докато 30% от стопанствата от втория клъстер и 50% от стопанствата от третия и четвъртия клъстер, не застраховат продукцията си въобще.

Голяма разлика между клъстерите има при установяването на отношението между brutните приходи и ИЗП – при първия клъстер 302 лв/дка, при втория – 180 лв/дка, а в третия – едва 57 лв/дка.

**Таблица 10.**

Средни добиви и средни изкупни цени на стопанствата, специализирани в отглеждането на грозде, при клъстери с различна ефективност

Грозде		I клъстер	II клъстер	III клъстер	IV клъстер
		Ефективност %			
		76	51	58	59
вино грозде	среден добив, кг	650	295	383	351
	цена, лв/кг	0,55	0,46	0,44	0,48
десертно грозде	среден добив, кг		50	387	300
	цена, лв/кг		0,55	0,48	0,58

Една от причините за това са значително по-високите добиви и цени на продукцията на стопанствата от първия клъстер. Друга причина за значително ниските приходи и разходи на декар при стопанствата от третия и четвъртия клъстер е ниската степен на специализация на производството при тях и преливането на приходи и разходи от едно към друго производство.

Предпочитан начин за реализация на готовата продукция от стопанствата, включени във втория и третия клъстер е чрез прекупвачи, докато стопанствата в първия и четвъртия използват разнообразни канали за дистрибуция – чрез търговци на едро, на стоковите борси и тържища, на пазарите на производителите, директно на преработвателните предприятия и чрез прекупвачи.

Анализът на фактора труд показва, че най-много отработени часове в производството имат стопанствата от първия и четвъртия клъстер, а анализът на стохастичната гранична производствена функция допълва, че увеличаването на вложения обем труд е съществен фактор за повишаването на стопанствата, специализирани в производството на грозде.

Специализацията на стопанствата с най-висока ефективност (от първия и четвъртия клъстер) е по-висока в сравнение с тази на неефективните стопанства. С увеличаване на възрастовия праг на мениджърите на стопанствата тяхната ефективност намалява, за което свидетелства и положителният знак на коефициента на променливата в неефективния модел. В най-ефективните стопанства, специализирани в отглеждането на грозде, делът на жените в производството е нисък, а в най-неефективните – висок.

По-ефективни са стопанствата, управлявани от мъже с висока образователна степен, повечето от които не практикуват други дейности, извън селското стопанство.

### 3.3. Анализ на ефективността на земеделските стопанства, специализирани в зеленчукопроизводството

И тук, подобно на горните две производства, преминаваме през етапите за оценка и анализ на икономическата ефективност, а именно – дескриптивна статистика, максимално правдоподобни оценки с помощта на функцията на сходство и оценка на значимостта на коефициентите пред независимите променливи:

**Таблица 11.**

Дескриптивна статистика на избраните променливи при зеленчукопроизводителите

Обобщаваща статистика на зеленчукопроизводителите					
год.	Променливи	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
2005	ИЗП, дка	5,0	2600,0	223,4	573,7
	брутни приходи	1000,0	216100,0	21399,5	47497,7
	текущи разходи	550,0	169500,0	15960,1	35481,8
	специализация	0,5	1,0	0,9	0,2
	капитал	2000,0	318000,0	69174,2	73970,1
	труд	3712,0	106720,0	20430,1	20697,3
	технология	0,0	0,8	0,2	0,2
	възраст	31,0	70,0	49,8	11,6
	стаж	7,0	64,0	23,5	15,0
	дял жени	0,1	0,5	0,4	0,1

Продължение

2006	ИЗП, дка	5,0	2450,0	217,0	549,4
	брутни приходи	2100,0	317780,0	30312,3	63340,9
	текущи разходи	700,0	193700,0	20817,9	41706,3
	специализация	0,5	1,0	0,9	0,2
	капитал	2000,0	318000,0	61159,1	73706,3
	труд	3712,0	98368,0	20317,6	19198,2
	технология	0,0	0,8	0,2	0,2
	възраст	32,0	71,0	50,8	11,6
	стаж	8,0	64,0	23,9	15,0
	дял жени	0,2	0,5	0,4	0,1
2007	ИЗП, дка	6,0	2280,0	179,2	462,2
	брутни приходи	1000,0	484260,0	35316,8	91851,6
	текущи разходи	960,0	286400,0	25695,7	53604,1
	специализация	0,5	1,0	0,9	0,1
	капитал	2000,0	273000,0	56681,8	67961,9
	труд	3712,0	100224,0	20247,3	19070,9
	технология	0,0	0,7	0,2	0,2
	възраст	33,0	72,0	51,8	11,6
	стаж	9,0	64,0	24,4	15,0
	дял жени	0,2	0,5	0,4	0,1

Таблица 12.

Максимално правдоподобни оценки на стохастичната производствена функция при зеленчуковите стопанства

Независими променливи	Коефициенти пред независимите променливи		t-ratio
Константа	beta 0	-0,06	-0,08
ИЗП, дка	beta 1	0,08	0,94
Труд, отработ. часове	beta 2	0,19	2,85*
Произв.разходи, лв	beta 3	0,29	2,48*
Капитал (ДМА), лв	beta 4	0,80	9,4***
Константа	delta 0	-4,37	-1,56
Специализация	delta 1	1,25	0,93
Дял на жените	delta 2	-0,28	-2,85*
Технология	delta 3	-2,72	-1,27
Професион.стаж	delta 4	0,07	1,97
Възраст на мениджъра	delta 5	-0,05	-1,81
Дисперсия	sigma-squared	0,96	2,46*
Коефициент на асиметрия	gamma	0,87	12,2***
log likelihood function			-54,85
LR test of the one-sided error			20,43

\* – при степен на значимост 5%, \*\* – при степен на значимост 10%, \*\*\* – при степен на значимост 1 %

След решаването на системата от уравнения:

$$\begin{cases} 0,96 = \sigma_u^2 + \sigma_v^2 \\ \sigma_u^2 / (\sigma_u^2 + \sigma_v^2) = 0,87, \end{cases}$$

получаваме  $\sigma_u^2 = 0,84$ , а  $\sigma_v^2 = 0,12$ . Получените стойности показват, че в сравнение със зърнените стопанства рискът от въздействие на случайни фактори върху производството е по-голям, а в сравнение със стопанствата, произвеждащи грозде, по-малък. Отчитането на въздействието на неефективните фактори има най-голямо значение за стопанствата, специализирани в производството на грозде, а най-малко за зърнените стопанства. Въпреки това отчитането на влиянието на неефективните фактори значително намалява риска от въздействието на случайни фактори и в трите подмодела.

Получените максимално правдоподобни оценки показват, че съществени фактори за повишаването на ефективността на стопанствата, специализирани в производството на зеленчуци, са трудът, оборотните средства и капитала, като увеличаването на количествата вложен труд и капитал с 5 % би довело до увеличаване на ефективността съответно с 19 и 29 %, а увеличаване на оборотните средства с 1 % – с 80%.

Съществен фактор от неефективния модел е делът на жените в производството. Отрицателният знак пред него в модела показва положителното му влияние върху повишаването на ефективността на стопанствата, специализирани в зеленчукопроизводство.

Икономическата ефективност, определена с помощта на стохастичната гранична производствена функция, варира в широки граници през годините. Средната ефективност на стопанствата, специализирани в зеленчукопроизводство, е най-ниска през 2007 г. – 71 %, а най-висока през 2006 г. – 85 %. През 2006 г. средната ефективност е 76 %.

С най-висока средна ефективност през наблюдавания период са търговските дружества, като най-неефективни са земеделските кооперации и нерегистрираните земеделски производители.

**Таблица 13.**

Икономическа ефективност на различните по юридически статут стопанства, специализирани в производството на грозде

<i>Икономическа ефективност 2005 г.</i>					
	Mean	N	Std. Deviation	Minimum	Maximum
ЕТ	0,7853333	15	0,097091023	0,56	0,91
ООД	0,855	2	0,077781746	0,8	0,91
ЕАД	0,85	1	.	0,85	0,85
ЗК	0,67	4	0,075277265	0,58	0,75
рег. ЗП	0,78	3	0,111355287	0,66	0,88
нерег. ЗП	0,7	8	0,106099684	0,53	0,86
Total	0,7563636	33	0,105528971	0,53	0,91

Продължение

<b>Икономическа ефективност 2006 г.</b>					
	Mean	N	Std. Deviation	Minimum	Maximum
ЕТ	0,842	15	0,062814921	0,71	0,93
ООД	0,875	2	0,021213203	0,86	0,89
ЕАД	0,89	1	.	0,89	0,89
ЗК	0,8025	4	0,071355915	0,72	0,88
рег. ЗП	0,894	5	0,033615473	0,85	0,94
нерег. ЗП	0,8533333	6	0,03204164	0,81	0,88
Total	0,8506061	33	0,056785748	0,71	0,94
<b>Икономическа ефективност 2007 г.</b>					
	Mean	N	Std. Deviation	Minimum	Maximum
ЕТ	0,7106667	15	0,121682647	0,5	0,9
ООД	0,775	2	0,091923882	0,71	0,84
ЕАД	0,85	1	.	0,85	0,85
ЗК	0,645	4	0,082259751	0,55	0,75
рег. ЗП	0,736	5	0,136124943	0,56	0,88
нерег. ЗП	0,7083333	6	0,059132619	0,65	0,81
Total	0,7142424	33	0,108311769	0,5	0,9

И тук, както и при горните две производства, ще анализираме земеделските стопанства от гледна точка на ефективността им, с помощта на клъстер анализа (Таблица 14).

**Таблица 14.**

Клъстер анализ на зависимата, независимите променливи и оценките на ефективност на стопанствата, специализирани в производството на зеленчуци

<b>Променливи</b>	<b>Клъстери</b>			
	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>
	<b>Ефективност в %</b>			
	<b>0,82</b>	<b>0,79</b>	<b>0,74</b>	<b>0,73</b>
Брутни приходи, лв	9346	11199	186232	124590
Брутни приходи/ИЗП (лв/дка)	154	204	118	103
ИЗП, дка	61	55	1580	1204
Текущи разходи, лв	7477	8916	117840	99433
Текущи разходи/ИЗП (лв/дка)	123	162	75	83
Труд, часове	13754	18231	101771	48411
Труд/ИЗП (ч/дка)	226	332	64	40

*Продължение*

Капитал (лв)	115429	23155	70000	303000
Капитал (ИЗП лв/дка)	1899	421	44	252
Специализация, %	0,97	0,94	0,59	0,61
Дял на жените, коеф.	0,37	0,43	0,38	0,17
Технология, коеф.	0,17	0,20	0,02	0,01
Професионален стаж, год.	25,64	24,95	35,00	13,00
Възраст на мениджъра, год.	49,29	52,25	47,00	58,00
Икономически единици, бр.	4,70	4,71	78,13	41,71
% от извадката	19	73	4	4

С най-висока икономическа ефективност са стопанствата от първи и втори клъстер, със среден икономически размер (между 2 и 16 икономически единици) и среден размер на ИЗП – съответно 61 и 55 дка. С ниска икономическа ефективност са големите стопанства от трети и четвърти клъстер, със среден размер на ИЗП съответно 1580 и 1204 дка.

Анализът на вложения дългосрочен капитал в стопанствата отчита значителната разлика между клъстерите. В първия клъстер получената стойност на отношението между него и ИЗП е значително по-висока в сравнение с другите три клъстера. Това, от една страна, се дължи на разликите в размерите на ИЗП, а, от друга, на инвестициите в закупуването на техника и производствено оборудване – 75% от тракторите до 5 годишна възраст принадлежат на стопанствата от първия клъстер, а 100 % от камионите до 5 години – на стопанствата от втория.

Към анализа на дългосрочния капитал в производството ще добавим и анализ на кредитната активност на стопанствата (таблица 15).

**Таблица 15.**

Кредитна активност на стопанствата със зеленчукова специализация – по клъстери

Финансови източници	Кредитна активност	I клъстер	II клъстер	III клъстер	IV клъстер
		0,82	0,79	0,74	0,73
Търговска банка	инвестиционен Кт				
	оборотен Кт	22%	22%	33%	
	и двата	7%			
	отказан Кт	21%	11%		
	некандидатствал	50%	67%	67%	100%
Държавен фонд „Земеделие“	инвестиционен Кт				
	оборотен Кт	36%	22%	33	100%
	и двата				
	отказан Кт	22	11%		
	некандидатствал	42%	67%	67%	

Продължение

Кредитни кооперации	инвестиционен Кт				
	оборотен Кт				
	и двата				
	отказан Кт	2%	2%		
	некандидатствал	98%	98%	100%	100%
Други кредитни източници	инвестиционен Кт				
	оборотен Кт				
	и двата	14%			
	отказан Кт				
	некандидатствал	86%	100%	100%	100%

От резултатите в таблицата става ясно, че с по-висока кредитна активност са стопанствата от първия и втория клъстер, като одобрените кредити са предимно оборотни.

Анализът на оборотния капитал в производството показва, че 100% от стопанствата в третия клъстер не използват в своята производствена дейност хербициди и препарати, докато в първия и втория клъстер приблизително 100% от тях употребяват хербициди, а 80% препарати, което, от своя страна, обяснява високите добиви и съответно приходи.

Стопанствата от първия и втория клъстер използват разнообразни канали за реализация на своята продукция, докато стопанствата от третия и четвъртия клъстер реализират своята продукция чрез търговци на едро.

Най-голям обем труд под формата на отработени часове в селскостопанското производство влагат ефективните стопанства от първия и втория клъстер. Това личи и от коефициента на технология, който показва най-високи стойности при тях. И тук значимият коефициент пред променливата труд, получен в резултат на функцията на максимално правдоподобие, показва, че увеличеният му обем в производството ще доведе до значително повишаване на ефективността.

Ефективните зеленчукови стопанства се характеризират с висока степен на специализация на производството. Делът на жените е висок, и имайки предвид резултатите от стохастичния граничен анализ, увеличаването на дела на жените в зеленчукопроизводството ще доведе до повишаване на икономическата ефективност на стопанствата.

Мениджърите на стопанствата с най-висока ефективност (първия и втория клъстер) са на възраст между 49 и 52 години, с професионален стаж в производството – 25 години, като 60% от тях са с висше образование.

Получените резултати показват, че **най-ефективни** от изследваните земеделски стопанства са **зърнопроизводителите**. Тяхната средна ефективност през тригодишния период е 90%, което означава, че са с 10% по-неефективни от ефективните стопанства, ползващи същите количества производствени фактори при дадените ценови равнища. Стопанствата, специализирани в производството на зеленчуци, имат средна ефективност 77%, а специализираните в гроздопроизводство – 60%, т.е. те могат да увеличат ефективността си съответно с 23 и 40% чрез правилното комбиниране на количествата ресурси – труд, земя, капитал и отчитане въздействието на неефективните фактори.



Що се отнася до избраните от нас фактори, съставлящи неефективния модел, за зърнопроизводителите съществен за повишаването на икономическата ефективност е професионалният стаж, за зеленчукопроизводителите – делът на жените, а при гроздопроизводителите – намаленият възрастов праг на мениджърите и по-високото ниво на технология.

#### **4. ИЗВОДИ И ПРЕПОРЪКИ**

##### **4.1. Икономическа ефективност на стопанствата, специализирани в зърнопроизводство, лозарство и зеленчукопроизводство – изводи от научното изследване**

Резултатите от проведеното научно изследване включват определянето на социално-икономическите характеристики на земеделските стопанства, специализирани в отглеждането на зърно, грозде и зеленчуци, и икономическата им ефективност – с помощта на стохастичния граничен анализ.

През анализирания тригодишен период средният икономически размер на стопанствата, специализирани в зърнопроизводство, ги определя като големи. Най-голям е делът на земеделските кооперации – 59,1 %, следвани от стопанствата, регистрирани като ООД, ЕТ и другите юридически лица – АД, ЕООД и др. Средният брой постоянно заети работници в зърнените стопанства през изследвания период е 26 души, а при сезонно наетите 19. Наблюдава се нарастване на дела на постоянно заетите членове на семейството, като съотношението между постоянно заетите мъже и жени се запазва. Като цяло осигуреността на зърнопроизводителите със селскостопанска техника и оборудване е добра, но трябва да се отчете фактът, че в преобладаващия брой стопанства тя е амортизирана и морално остаряла. Общата кредитна активност на зърнопроизводителите през 2005 година е ниска както към оборотни, така и към инвестиционни кредити. Мнозинството от зърнените стопанства влагат всички необходими производствени средства с цел получаването на високи добиви и съответно високи доходи и печалба. Висок процент от зърнените стопанства реализират продукцията си чрез прекупвачи и търговци на едро, като стопанствата, които реализират своята продукция директно на преработвателните предприятия, са малко. Запазва се високата средна възраст на мениджърите на зърнените стопанства, която е 51 години.

Най-голям дял от стопанствата, специализирани в гроздопроизводство, заемат земеделските кооперации – 50%, следвани от търговските дружества – 22% и регистрираните земеделски производители – 17%. Средният им икономически размер през изследвания период намалява от 52 на 44 икономически единици. Малки по икономически размер са 11 % от стопанствата, средните също са 11 %, а останалите 78% (над 16 икономически единици) са големи. С най-малки размери – между 0,72 и 36 икономически единици, са регистрираните и нерегистрираните земеделски производители. Големи по размери са търговските дружества и кооперациите. Общият брой постоянно и сезонно наети в стопанствата, специализирани в гроздопроизводство значително намалява през разглеждания период. Материално-техническата база е

недостатъчна и остаряла. Налице е липса на инвестиции в ново оборудване и упадък на земеделските кооперации, специализирани в производството на грозде. И в този сектор кредитната активност е ниска, като приоритетни са оборотните кредити. Делът на неодобрените кредити от търговските банки е по-висок в сравнение с ДФЗ, което обяснява по-високата кредитна активност на производителите спрямо ДФЗ. Предпочитан начин за реализация на готовата продукция при производителите на винено и десертно грозде през изследвания период е чрез прекупвачи, като само 34 % от стопанствата реализират продукцията си директно на преработвателните предприятия и чрез търговците на едро. 67% от анкетираните стопанства се управляват от мъжена средна възраст 52 години.

Средният икономически размер на стопанствата, специализирани в зеленчукопроизводство през изследвания период, е 20 икономически единици. Минималните и максималните размери през 2007 г. се движат между 0,80 ИЕ и 93 ИЕ. Наблюдава се спад в средния размер използвана земеделска площ и увеличаване на площите, заети със зеленчуци, което се обяснява с повишената им специализация. С най-висок дял от зеленчукопроизводителите са едноличните търговци – 45%, следвани от нерегистрираните земеделски производители – 24 %, кооперациите – 12 %, и регистрираните земеделски производител – 9%. Средният брой постоянно заети работници е много нисък за този вид производство. Висок е средният дял на постоянно заетите членове на семейството, както и на жените, в сравнение с другите производства, обект на анализ в разработката. Материално-техническата база е оскъдна и остаряла в повечето от стопанствата, като голяма част от оранжерии са унищожени. Честа практика е наемането на селскостопанска техника, както и услуги с нея. И при зеленчукопроизводителите, кредитната активност е много ниска. За кредити от търговски банки през 2005 г. не са кандидатствали почти 70 % от производителите, като този процент през 2007 г. е 73 %. Въпреки наблюдаваната тенденция на намаляване дела на стопаните, които не застраховат продукцията си, все още този процент запазва високи стойности за този вид производство. Преобладаващата част от зеленчукопроизводителите реализират своята продукция чрез търговци на едро.

Получените резултати с помощта на стохастичния граничен анализ показват, че най-ефективни от изследваните земеделски стопанства са **зърнопроизводителите**. Тяхната средна ефективност през тригодишния период е 90%, което означава, че са с 10% по неефективни от ефективните стопанства, ползващи същите количества производствени фактори при дадените ценови равнища. През разглеждания период тези стопанства са с най-ниска средна ефективност през 2007 г., а с най-висока – през 2006 г.. Най-ефективни са търговските дружества, следвани от едноличните търговци и земеделските кооперации.

Имайки предвид значимите коефициенти пред независимите променливи, получени с помощта на функцията на максимално правдоподобие и клъстер анализа, стигаме да изводите, че ефективни са големите по икономически размер зърнени стопанства, като увеличаването на използваната земеделска площ, отработените часове в производството и стойността на дългосрочния капитал (производствената техника и оборудване) при тях има положително влияние върху ефективността им. Ефективните зърнени стопанства се характеризират с висока кредитна активност, с използване

на необходимите производствени средства под формата на семена, торове, препарати и др. и с по-високи доходи, дължащи се на по-високите добиви и ефективните реализационни канали. Най-силно въздействие върху повишаването на икономическата ефективност оказва увеличаването на броя постоянно и сезонно наети работници, изразено чрез отработените часове в производството. Тяхното увеличаване с 1% би довело почти до двукратно увеличение на ефективността. Професионалният стаж на мениджърите е съществен за увеличаването на ефективността на стопанствата. В клъстера с най-висока ефективност болшинството от мениджърите са с висше образование и нямат друга печеливша дейност извън селскостопанското производство.

Средната ефективност на стопанствата, специализирани в гроздопроизводство, през изследвания период варира между 47 и 68%, като най-ниска стойност на ефективността е отбелязана през 2007 г. Най-ефективни са търговските дружества и регистрираните земеделски производители. Значително по-ниско ефективни са земеделските кооперации, при които ефективността достига едва 42 % през 2007 г.

Твърде големите размери на ИЗП биха довели до намаляване на икономическата ефективност при *производителите на грозде*, което се обяснява с влошената възрастова структура на лозята, ниските средни добиви и начина на стопанисване на лозовите масиви. Въпреки това клъстер анализът показва, че ефективни са големите по икономически размер стопанства. Увеличаването на количеството труд и степента на специализация в гроздопроизводство би довело до приближаване на стопанствата към производствената крива на ефективност. С най-висока ефективност са стопанствата, които имат съществени инвестиции в дългосрочен и оборотен капитал и са с високо технологично ниво на производство. Те се управляват от мениджъри със значителен стаж в производството. Съществен фактор за увеличаването на ефективността на стопанствата, специализирани в производството на грозде, е намаляването на възрастовия праг на мениджърите на стопанствата и повишаването на технологичното ниво на производство.

Стопанствата, специализирани в *производството на зеленчуци*, имат средна ефективност 77%. С най-висока средна ефективност са търговските дружества и регистрираните земеделски производители. От гледна точка на икономическия размер, най-ефективни са стопанствата със среден икономически размер (между 2 и 16 икономически единици). Те се характеризират със значителни вложения в дългосрочен и оборотен капитал, което е в резултат на по-високата им кредитна активност. В производствената дейност спазват необходимите агротехнически мероприятия и реализират голяма част от продукцията си чрез различни дистрибуционни канали. Степента на специализация на производството при тях е висока.

При зеленчукопроизводителите основният фактор за увеличаването на ефективността е количеството вложени текущи активи под формата на семена, торове, препарати и др. в производството. Въпреки високите им цени, употребата им в производствената дейност на стопанствата ще доведе до увеличени приходи в следствие на получени по-високи добиви. Увеличеният обем вложен труд под формата на отработени часове в селското стопанство и увеличеният дял на жените в производството са съществени фактори за увеличаването на ефективността на стопанствата, специализирани в зеленчукопроизводство.

#### 4.2. Причини за икономическата неефективност на изследваните стопанства

Получените резултати с помощта на стохастичния граничен анализ определят голяма част от земеделските стопанства, специализирани в отглеждането на зърно, грозде и зеленчуци, като икономически неефективни. Причините за това най-общо могат да се търсят в:

- **Проведената поземлена реформа в отрасъла и оформената дуалистична структура на земеделските стопанства:**

Резултатите от проведеното научно изследване показват, че икономически ефективни са средните и големите по икономически размер земеделски стопанства. В противовес на това, основен резултат от проведената поземлена реформа в отрасъла е значителното свиване на размера на стопанствата и внушителните позиции на малките стопанствата, ориентирани предимно към самозадоволяване. Въпреки положителните изменения в структурата на земеделските стопанства, отнасящи се до увеличения среден размер на ИЗП, собствеността все още остава раздробена, а делът на малките неконкурентни стопанства с производство, предимно за собствено потребление, е все още висок.

Неефективността на земеделските стопанства произтича от разпокъсаността на собствеността на земята, което, от своя страна, създава трудности пред дългосрочните инвестиции в земеделието, подобряването на почвеното плодородие и ефективното използване на земеделската техника.

- **Недостига на работна сила в земеделието – в количествено и качествено отношение**

Един от основните резултати от анализа на икономическата ефективност на земеделските стопанства, специализирани в зърнопроизводство, лозарство и зеленчукопроизводство, е недостатъчният обем вложен труд в производствения процес. Причините за непривлекателността за заетост в отрасъла са комплексни, но най-вече са свързани с ниското равнище на заплащане на труда и урбанизационните процеси в страната.

Един от основните проблеми в изследваните стопанства е **неблагоприятната възрастова структура** на земеделските стопани. Масовият отлив на млади хора от земеделието е сериозен проблем и една от причините за ниската ефективност на стопанствата, което се доказва в резултатите на научното изследване, регистриращи висока средна възраст на мениджърите на стопанствата и в трите производства, както и ниския дял на заетите до 40-годишна възраст.

Друг основен проблем е **ниското образователно равнище** на заетите в земеделските стопанства. Недостигът на квалифицирани и неквалифицирани специалисти, амортизираната материално-техническа база, неотговаряща на изискванията и стандартите на ЕС, са една от причините за ниската производителност на труда и ниските производствени резултати. Научното изследване показва, че задължително условие за по-високата ефективност на стопанствата е високата образователна степен на мениджърите. Липсата на квалификация не позволява да се отговори на предизвикателствата на икономиката, основана на знанието и прогреса. Висок е възрастовият праг на земеделските ръководители, които въпреки дългогодишния си професионален опит,

нямат необходимите знания за модерно отглеждане на земеделските култури, съхраняването на готовата продукция, преработката във фермата, бизнес организиране, мениджмънт и маркетинг.

- **Състоянието на материално-техническата база:**

Основната причина за ниската производителност на труда е амортизираната материално-техническа база, неотговаряща на **изискванията и стандартите на ЕС**. Резултатите от изследването показват, че голяма част от селскостопанските производители ползват машини и оборудване под наем. Все още е нисък процентът на ново-закупените селскостопански машини и осигуреността с достатъчно техника. Ниската кредитна активност и недостигът на финансови средства не позволява подобряване на технологичното равнище на производството, закупуването на нова земеделска техника, подобряването на породния състав в животновъдството и структурата на културите в растениевъдството, което в крайна сметка води до производството на растениевъдни и животновъдни продукти с незадоволително качество и неефективно работещи производствени структури, които трудно ще оцелеят в конкурентната среда на общия европейски пазар.

Основен проблем в областта на поливното земеделие – основа за развитие на подотрасъла зеленчукопроизводство, е ниският процент на реално напоявани площи, като главните причини за това са нарушеният и несигурен пазар на земеделската продукция, намаленото търсене на вода от водоползватели, лошото техническо състояние на съоръженията и др.

Сред причините за намаляване на напояваните площи са:

- ✓ промяната на земеделската производствена структура и увеличаването на разходите за напояване;
- ✓ лошата поддръжка и нарушаването на системата за обслужване на мрежите за напояване;
- ✓ липсата на подходящи структури, които да поемат управлението на напоителните системи в новите условия на голям брой собственици и потенциални ползватели на ресурсите за напояване.

Ниската степен на готовност на земеделските стопани за коопериране в организации на производителите.

Въпреки че голяма част от анкетираните земеделски стопанства в трите подотрасъла са големи по размери и произвеждат съответно големи количества продукция, те не могат да въздействат върху ниските изкупни реализационни цени. Те реализират своята продукция на пазара индивидуално или в повечето случаи я доставят и продават на частни търговци и прекупвачи. Действащи независимо едни от друг, те не могат да влияят на пазарните условия и да достигнат нарастващите стандарти за качество на продукцията. Липсата на познания и умения по маркетинг, незачитането на качествените стандарти и окачествяването на продукцията имат негативен ефект върху ценообразуването, като създават несигурност в търговския сектор.

- **Недостига на собствен и заеман капитал:**

Резултатите от анализа ясно показват, че кредитната активност на земеделските стопани е ниска. Една от основните причини за това е, че търговските банки все още считат земеделието за високорискова дейност. Освен трудности, които срещат, свър-

зани с одобрението за кредитиране на земеделски дейности, производителите изпитват остра нужда от консултиране при изготвянето на бизнес проекти и участието във финансови програми.

Финансовата политика на държавата в отрасъла се провежда изцяло от Държавен фонд „Земеделие“, който е юридическо лице, създадено със ЗПЗП. Подпомагането от страна на Фонда, респективно на държавата, се извършва основно в две направления:

- ✓ - субсидиране, включително и на лихви по предоставени от търговските банки кредити, и
- ✓ - инвестиционно кредитиране.

Въпреки възможностите, които предоставя Фондът чрез преференциално кредитиране на оборотни и инвестиционни средства, не е голям делът на кандидатствалите за тях. От една страна много от земеделските стопани не са запознати с възможностите, които предоставя Фондът, а, от друга – срещат трудности при процедурата по кандидатстване.

## 5. ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Целта на настоящото изследване бе да определи доколко българските земеделски стопанства, специализирани в зърнопроизводство, лозарство и зеленчукопроизводство, са ефективни в периода преди и след влизането на страната ни в ЕС. За постигането ѝ бяха решени задачите, свързани с определянето на теоретичните основи на ефективността; методите и моделите за нейното измерване; съставянето на методичен подход за нейната оценка, анализа на икономическата ефективност на изследваните производствените структури и предлагането на конкретни мерки и предложения за повишаването ѝ.

Обектът на научно изследване, а именно отрасълът растениевъдство и по-специално земеделските стопанства в подотраслите зърнопроизводство, зеленчукопроизводство и лозарство, предположи анализ на икономическата им ефективност от гледна точка на фирмената теория, по-специално теорията за X-ефективността и концепцията за стохастичната производствена граница, която изучава в най-пълна степен икономическите явления в селскостопанското производство, включвайки детайлен анализ на неуправляемите производствени фактори.

За установяването на тяхното въздействие бе създаден модел, чиято цел бе да обхване по-голяма част от факторите, влияещи върху производствения процес. Използвайки методите на статистиката, анализирахме тенденциите и състоянието на трите подотрасъла, а чрез софтуерния продукт Frontier 4.1 и максимално правдоподобните оценки, определихме кои „ефективни“ и „неефективни“ фактори са съществени за увеличаването и намаляването на икономическата ефективност в трите производства. Получените резултати доказват формулираната в увода теза, че в зависимост от икономическата си ефективност изследваните земеделски стопанства се обособяват в ефективни стопанства с потенциал за развитие и в нежизнеспособни производствени структури, неспособни да участват конкурентно в пазарната среда.

Получените резултати показват, че най-ефективни от изследваните земеделски стопанства са зърнопроизводителите. Тяхната средна ефективност през тригодиш-



ния период е 90%. Съществени фактори за повишаване на икономическата им ефективност са използваната земеделска площ, трудът и капиталът – инвестициите в нова селскостопанска техника и оборудване. Най-силно въздействие върху икономическата ефективност оказва увеличаването на вложения обем труд в зърнопроизводството.

Стопанствата, специализирани в производството на зеленчуци, имат средна ефективност 77%, а специализираните в гроздопроизводство – 60%, т.е. те могат да увеличат ефективността си съответно с 23 и 40% чрез правилното комбиниране на количествата ресурси – труд, земя, капитал, и правилното отчитане влиянието на факторите на неефективност.

Влошената възрастова структура на лозята и ниските средни добиви са сред основните фактори, влияещи върху ниските оценки на ефективността при гроздопроизводителите. Непровеждането на необходимите агротехнически мероприятия, намаленият брой сезонни и постоянни работници, както и остарялата производствена техника ги определят като неефективни. При зеленчукопроизводителите основният фактор за повишаване на ефективността е увеличаването на оборотния капитал под формата на семена, торове, препарати. Въпреки високите им цени, влагането им в производството ще доведе до увеличени приходи, изпреварващи темпа на нарастване на производствените разходи.

Що се отнася до факторите, съставляващи неефективния модел, за зърнопроизводителите съществен за повишаването на икономическата им ефективност е професионалният стаж, за зеленчукопроизводителите – дялът на жените, а при гроздопроизводителите – високото ниво на технология и намаленият възрастов праг на мениджърите.

Причините за ниската икономическа ефективност на стопанствата, специализирани в отглеждането на зърно, грозде и зеленчуци най-общо може да се обобщят – влошена структура на земеделските стопанства, остаряла материално-техническа база и технологии, ниска производителност на труда, ниска кредитна активност, недостатъчна работна ръка, ниска квалификация на заетите, висок възрастов праг на мениджърите, нестабилно договаряне между производителите и преработвателните предприятия, слаба интеграция между тях, частично използване на консултации от съответните служби и др.

Всички тези проблеми са актуални и осезаемо пречат на земеделските стопанства в изследваните подотрасли да се приближат към кривата на производствената ефективност. Надяваме се те да имат предвид посоченото при разработването и провеждането на националната аграрната политика в сектор „Растениевъдство“.

В резултат на анализа на стопанствата в трите подотрасъла стигаме да извода, че за да се приближат до кривата на производствената ефективност, те трябва да претърпят промени в икономическия си размер, инвестициите в дългосрочен и оборотен капитал, обема вложен труд, специализацията, нивото на технология, възрастта, образованието, професионалният стаж на мениджърите на стопанствата, както и участието на жените в производствената дейност. По-ефективни от гледна точка на икономическия размер при зърнопроизводството са големите стопанства, при гроздопроизводството – също големите, но в ефективни граници, а при зеленчукопроизводителите – средните. И в трите подотрасъла стопанствата с висока степен на инвестиции в дългосрочен и оборотен капитал са по-ефективни, като за тях е характерна и



по-висока степен на кредитна активност в сравнение със средната за подотрасъла, изчислена на база данните от проучването. Като цяло ефективните стопанства и в трите подотрасъла влагат по-малки количества труд, измерен чрез отработените часове в селскостопанското производство, което, от своя страна, се дължи на по-високата степен на механизация и съответно на високото ниво на технология, което регистрират стойностите на този показател при тях. Въпреки това, съществен фактор за повишаването на ефективността им е повишаването на вложените количества труд. И в трите производства по-ефективни са стопанствата с висока степен на специализация. Значителният професионален стаж на мениджърите оказва положително влияние върху ефективността на зърнените стопанства, а по-ниският им възрастов праг – върху ефективността на гроздопроизводителите. Що се отнася жените в производството, по-високият им дял оказва отрицателно влияние върху ефективността на зърно- и гроздопроизводителите, а положително върху зеленчукопроизводителите.

#### ЛИТЕРАТУРА:

Кънева, К., М. Младенова, *Ефективност, устойчивост и конкурентоспособност на земеделските стопанства в България*, сп. "Икономика и управление на селското стопанство", 5/2005 г.

Робинсон, Дж., *Экономическая теория несовершенной конкуренции*. М.: Прогресс, 1986 г.

Чемберлин, Э., *Теория монополистической конкуренции*. М., Экономика, 1996 г.

Шумпетер, Й., *Капитализм, социализм и демократия*. М., Экономика, 1995 г.

Afriat, N. S., (1972), *Efficiency Estimation of Production Function*. International Economic Review 13 (3), p. 568-598.

Aigner, D. J., C. A. K. Lovell, P. Schmidt, (1977), *Formulation and Estimation of Stochastic Frontier Production Function Models*, Journal of Econometrics.. Vol. 6, N 1, p. 21-37.

Aigner, D. J., S. F. Chu, (1968), *On Estimating the Industry Production Function*. American Economic Review N 58 (4), p. 826-835.

Banker, R.D., A. Charnes, and W. Cooper, (1984), *Some Models for Estimating Technical and Scale Inefficiencies in Data Envelopment Analysis*. Management Science, 30. 1078-1092.

Battese G. E., G. S. Corra, (1977), *Estimation of a Production Frontier Model: With Application to the Pastoral Zone of Eastern Australia*, Australian Journal of Agricultural Economics, Vol. 21., N 3, p. 169-179.

Battese, G. E., T. J. Coelli, (1993), *A Stochastic Frontier Production Function Incorporating A Model For Technical Inefficiency Effects*, Working Papers In Econometrics And Applied Statistics N 69, Department of Econometrics, University of New England, Armidale, p. 22.

Battese, G. E., T. J. Coelli, (1995), *A Model For Technical Inefficiency Effects In A Stochastic Frontier Production Function For Panel Data*, Empirical Economics, N 20, p. 325-332.

Battese, G. E., and T. J. Coelli, (1988), *Prediction of Firm-Level Technical Efficiencies With a Generalised Frontier Production Function and Panel Data*, Journal of Econometrics, N 38, p. 387-399.

Battese, G. E., and T. J. Coelli, (1992), *Frontier Production Functions, Technical Efficiency and Panel Data: With Application to Paddy Farmers in India*, Journal of Productivity Analysis, N 3, p. 153-169.

Battese, G. E., T. J. Coelli and T. C. Colby, (1989), *Estimation of Frontier Production Functions and the Efficiencies of Indian Farms Using Panel Data From ICRISAT's Village Level Studies*, Journal of Quantitative Economics, N 5, p. 327-348.

Coase, R., (1960), *The problem of Social Costs*, The Journal of Law and Economics, v. 3, p. 1-44.

Coelli, T., D. S. Rao and G. Battese. (1998), *An Introduction to Efficiency and Productivity Analysis*. Kluwer Academic Publishers, Norwell, Massachusetts.

Coelli, T. J., (1992), *A Computer Program for Frontier Production Function Estimation: FRONTIER, Version 2.0*, Economics Letters N 39, p. 29-32.

Coelli, T. J., (1993), *Finite Sample Properties of Stochastic Frontier Estimators and Associated Test Statistics*, Working Papers in Econometrics and Applied Statistics, N.70, Department of Econometrics, University of New England, Armidale.

Coelli, T. J., (1995), *Estimators and Hypothesis Tests for a Stochastic Frontier Function: A Monte Carlo Analysis*, Journal of Productivity Analysis, N 6 p. 247-268.

Coelli, T. J., (1996), *A Guide to FRONTIER Version 4.1: A Computer Program for Frontier Production Function Estimation*, CEPA Working Paper 96/07, Department of Econometrics, University of New England, Armidale.

Cornwell, C., P. Schmidt and R. C. Sickles (1990), *Production Frontiers with Cross-sectional and Time-series Variation in Efficiency Levels*, Journal of Econometrics, N 46 p. 185-200.

Färe, R., S. Grosskopf, C. A. K. Lovell (1994), *Production frontiers*, Cambridge University Press, Cambridge.

Färe, Rolf & Knox Lovell, C. A., (1992), *Measuring the Technical efficiency of Production*, Journal of Economic Theory, Elsevier, vol. 19 (1), p. 150-162.

Farrell, M. J., (1957), *The Measurement of Productive Efficiency*, Journal of the Royal Statistical Society, Series A. General. N120. Part 3. p. 253-281.

Ferrier, G. D., C. A. K. Lovell, (1987), *Parametric and Nonparametric Efficiency Measurement* Southern Economic Association Meetings, Washington, D.C.

Forsund, F. R., C. A. K. Lovell and P. Schmidt, (1980), *A Survey of Frontier Production Functions and of their Relationship to Efficiency Measurement*, Journal of Econometrics, N 13, p. 5-25.

Isik, I., M. K. Hassan (2002), *Technical, Scale and Allocative Efficiencies of Turkish Banking Industry*, Journal of Banking & Finance, N 26, p. 719-766.

Jondrow, J., C.A.K. Lovell, I. S. Materov and P. Schmidt, (1982), *On Estimation of Technical Inefficiency in the Stochastic Frontier Production Function Model*, Journal of Econometrics, N 19, p. 233-238.

Koopmans, T. C., (1951), *An Analysis of Production as an Efficient Combination of Activities* in T.C.Koopmans ed., *Activity Analysis of Production and Allocation*, Cowless Commission for Research in Economics, Monograph No. 13, New York: Wiley.

Kopeva, D. and N. Noev, (2001), *Aspects of Land Consolidation after the Bulgarian Land Reform*, in: *The New Structure of the Rural Economy of Post-Communist Countries*,

edited by Ieda Osamu, Slavic Research Center, Hokkaido University, Sapporo, Japan, p. 123-159.

Kopeva, D. and N. Noev, (2001), *Efficiency and Competitiveness of the New Enterprises Structures in Bulgaria*, in *Approaching Agricultural Technology and Economic Development of Central and Eastern Europe*, Institute of Agricultural Engineering Bornim e.V., Potsdam-Bornim 2001, p. 67-79.

Kopeva, D. and N. Noev, (2002), *Efficiency and Competitiveness of Farms in Transition: Lessons from Bulgaria*, forthcoming in the IAMO Series Studies on the Agricultural and Food Sector in Central and Eastern Europe, IAMO, Halle/Saale, Germany.

Kopeva, D. and N. Noev, 2001, *Efficiency and Competitiveness of Bulgarian Cereal Farms*, Bulgarian Journal of Agricultural Science, Vol. 7, p. 231-244.

Kumbhakar, S. C. (1990), *Production Frontiers, Panel data, and Time-varying Technical Inefficiency*, Journal of Econometrics, N 46, p. 201-211.

Kumbhakar, S. C., B. Biswas and D. Von Bailey (1989), *A Study of Economic Efficiency of Utah Farmer: A System Approach*, Review of Economics and Statistics. N 71, p. 595-604.

Lebenstein H. (1966) *Allocative efficiency vs. "X- efficiency"*, American Economic Review. p. 392-415.

Mathijs, E., and L. Vranken, (2000), *Farm Restructuring and Efficiency in Transition: Evidence from Bulgaria and Hungary*. Selected Paper, American Agricultural Economics Association Annual Meeting, Tampa, July 30-August 2, 2000, Florida.

Mathijs, E., L. Dries, T. Doucha, and J. Swinnen, (1999), *Production Efficiency and Organization of Czech Agriculture*, Bulgarian Journal of Agricultural Science, N 5, p. 312-324.

Pitt, M., L.F. Lee (1981), *The Measurement and Sources of Technical Inefficiency in the Indonesian Weaving Industry*, Journal of Development Economics, N 9, p. 43-64.

Pius, C., (2006), *Determinants Of Yam Production And Economic Efficiency Among Small-Holder Farmers In Southeastern Nigeria* Journal Of Central European Agriculture, Volume 7 N 2, p. 337-342.

Schmidt, P., and C. A. K. Lovell, (1979), *Estimating Technical and Allocative Inefficiency Relative to Stochastic Production and Cost Frontiers*, Journal of Econometrics, N 9, p. 343-366.

Seiford, L. M., and R. M. Thrall, (1990), *Recent Developments in DEA: The Mathematical Approach to Frontier Analysis*. Journal of Econometrics. 46. p. 7-38.

Stevenson, R.E., (1980), *Likelihood Functions for Generalised Stochastic Frontier Estimation*, Journal of Econometrics, N 13, p. 57- 66.

Swinnen, J., (2004), *Eastern Enlargement of the EU and Its Implications for Agriculture and Agricultural Policies*, Food Economics, Vol. 1, No. 1, p. 5-11.

Swinnen, J., 2003, *Lessons from Ten Years of Rural Transition*, in Spoor, M. (ed.), Transition, Institutions, and the Rural Sector, Lexington Books, p. 27-46.

Harley, D., *Efficiency And Productivity At The Farm Level In England And Wales 1982 to 2002*, University of East Anglia. (<https://statistics.defra.gov.uk/esg/reports/productivity%20research/Executive%20Summary%20July.pdf>)

Hyuha Theodora Shuwu Ba, *Profit Efficiency Among Rice Producers In Eastern And*

*Center for Efficiency and Productive Analysis* – DEAP 2.1.,

(<http://www.uq.edu.au/economics/cepa/deap.htm>)

Center for Efficiency and Productive Analysis – FRONTIER 4.1, (<http://www.uq.edu.au/economics/cepa/frontier.htm>)

## ЕФЕКТИВНОСТ НА ПРОИЗВОДСТВЕНИТЕ СТРУКТУРИ В ЗЕМЕДЕЛИЕТО

### Резюме:

Изследването на ефективността на земеделските стопанства преди и след присъединяването на страната ни към Европейския съюз дава възможност да се установи тенденцията в развитието на новите земеделски производствени структури. Икономическата ефективност е показателят, който точно идентифицира доколко ефективно земеделските стопанства използват производствените ресурси, като същевременно позволява анализ на това каква комбинация от тях при дадени относителни цени ще доведе до повишаване на тяхната ефективност.

Целта на научното изследване е да проучи и анализира ефективността на земеделски стопанства, специализирани в зърнопроизводство, лозарство и зеленчукопроизводство, и да анализира факторите, които влияят върху тяхното икономическо развитие и конкурентоспособност.

Анализът на икономическата ефективност на стопанските субекти се състои, от една страна, от анализ на техническата и, от друга – на алокативната ефективност. Настоящата разработка дава възможност директно да се определи икономическата ефективност на земеделските стопанства, специализирани в зърнопроизводство, лозарство и зеленчукопроизводство, с помощта на стохастичната производствена граница. Първичната база данни е събрана чрез структурирани въпросници, с помощта на които са определени четири конвенционални производствени фактора и пет социоекономически, оказващи влияние върху селскостопанското производство.

## EFFICIENCY OF PRODUCTION STRUCTURES IN AGRICULTURE

### Abstract:

The study of farm efficiency before and after the EU accession gives an opportunity to be identified the trend of development of production structures in agriculture. Economic efficiency is an indicator, which precisely identifies to which extend farms use resources efficiently and allows analysis how and what combination of resources under relative prices leads to increase of efficiency.

The aim of the paper is to analyzes and to study the efficiency of farms specialized in cereals, viticulture and horticulture, and to analyzes factors that have influence on their economic development and competitiveness.

The economic efficiency analysis of firms consists of analysis of technical and allocative efficiency. The present research gives the opportunity economic efficiency of farms specialized in cereal, grape and vegetable production to be directly determined using stochastic frontier production analysis and the inefficiency model. The primary data base is compounded by structural questionnaires with the assistance of which are determined four conventional production factors and five socio-economical factors that influence over the agricultural production.

## НОВИ ТЕНДЕНЦИИ В ИКОНОМИЧЕСКАТА ДИНАМИКА НА ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ

Вера Пиримова<sup>1</sup>

Развитието на икономиките на европейските страни в края на XX и началото на XXI век се характеризира с формирането на нови тенденции в динамиката. Създават се нови източници и движещи сили, проявяват се нови форми и механизми на икономическия растеж и цикличното развитие. Те са тясно свързани с последователното разширяване на Европейския съюз, задълбочаването на интеграционните връзки и взаимодействия между страните членки, по-активното им участие в процеса на икономическата глобализация, увеличаването на областите на приложение и ефективността на общи или съгласувани политики и регулации. В резултат от всичко това Европейският съюз се утвърждава като един от основните опорни стълбове на световната икономическа динамика, с постепенно засилващо се стабилизиращо действие.

**Основната цел** на настоящата научна студия е да се изведат **основните характеристики и новите тенденции в цикличността на икономическата динамика на Европейския съюз**. Повишаването на устойчивостта на икономиката на ЕС към циклични колебания и въздействия предизвиква съществено **изменение в характера** на цикличното развитие на регионално равнище. Очертава се тенденция на удължаване на продължителността на икономическите цикли и доминиране на междинни цикли на икономическия растеж. В съвкупността от **вътрешни и външни детерминанти** на това изменение решаващо значение придобиват промените в типа на икономическата система и открояващите се нови водещи икономически сектори, нарастващата търговска и финансова отвореност на икономиките на европейските страни, изразена чрез интензифициращите се потоци на външната търговия и преките чуждестранни инвестиции. Динамиката на икономиката на Европейския съюз се формира и под въздействие на **специфичните национални особености**, които се открояват при обособяване на три групи държави в ЕС според критерия равнище на брутен вътрешен продукт на човек от населението (по ППС). По-особен принос за формиране на общите тенденции в ЕС имат **страните от Централна и Източна Европа**, които се разглеждат в контекста на реализирания в тях преход към пазарна икономика и проявлението на **специфичен трансформационен спад и цикъл**.

### 1. РАЗШИРЯВАНЕ И ДИНАМИКА НА ИКОНОМИКАТА НА ЕС

Динамиката на икономическите процеси в Европейския съюз се формира като отражение и обобщение на развитието на икономиките на страните членки, под въздействие на увеличаването на обхвата на интеграционната общност.

<sup>1</sup> Вера Пиримова е доктор по икономика, доцент в катедра „Икономика“ на УНСС; тел. 81 95 354, e-mail: v\_pirimova@abv.bg



Процесът на **разширяването на Европейския съюз** се осъществява **постъпателно**, увеличаването на броя на страните членки е реализирано на няколко етапа, като е по-интензивно след началото на ХХІ век (когато в интервал от три години са приети общо 12 нови страни членки).<sup>1</sup> В **първоначалния обхват на ЕС-6** и след разширяването на Запад и на Юг от средата на 90-те години, довело до формирането на **ЕС-15**, съюзът включва едни от **най-големите, най-високо развити и с относително стабилна динамика** икономики в Европа (вж. Таблица 1.). Тези страни реализират икономически растеж с годишни темпове, които са сравнително балансираны – имат умерена величина и отклонения с малка амплитуда (най-често в диапазона между 2% и 3%). В случаите на влошаване на вътрешната или на външната конюнктура повечето страни от ЕС-15 отчитат **слабо изразени макроикономически колебания**, свеждащи се предимно до кратковременно свиване или ограничаване на темповете на нарастване на съвкупното производство. Допълнително включените в ЕС през 2004 г. и 2007 г. дванадесет държави от Централна и Източна Европа са с по-различни макроикономически параметри и динамика. Това са страни с по-малки мащаби и доходи на човек от населението, икономики с по-различна отраслова структура и традиции, относително **по-голяма циклична неустойчивост** (по-ясно изразена в процеса на пазарния преход, извършван в страните от региона на Централна и Източна Европа).

Таблица 1.

Създаване и етапи на разширяване на ЕС\*

Година	Присъединяване към ЕС	Брой страни
1957 г.	Белгия, Холандия, Люксембург, Франция, Италия, Германия	ЕС 6
1973 г.	Великобритания, Ирландия, Дания	ЕС 9
1981 г.	Гърция	ЕС 10
1986 г.	Испания, Португалия	ЕС 12
1995 г.	Австрия, Швеция, Финландия	ЕС 15
2004 г.	Кипър, Малта, Полша, Естония, Литва, Латвия, Унгария, Чехия, Словакия, Словения	ЕС 25
2007 г.	България, Румъния	ЕС 27
?	Кандидати за присъединяване към 2011 г.: Исландия, Турция, Македония, Хърватия, Черна гора	?

Източник: Европейска комисия, [http://ec.europa.eu/bulgaria/abc/eu\\_works/enlargement/index\\_bg.htm](http://ec.europa.eu/bulgaria/abc/eu_works/enlargement/index_bg.htm)

**Различната степен на циклична резистентност** на поетапно присъединяващите се страни не се отразява съществено и **не довежда до кардинално модифициране на динамиката на икономиката на Европейския съюз** като цяло. Както се уста-

<sup>1</sup> В резултат от това в границите на интеграционната общност са обхванати 27 или повече от половината от общо 50-те независими държави в Европа, Европейският съюз се нарежда на седмо място в света по площ и на трето място по население.



новява при сравнение на фиг. 1. и фиг. 2., през периода 1996-2010 г.<sup>1</sup> динамиката на икономиката на ЕС-27 е **в голяма степен сходна, почти идентична** с тази на ЕС-15. Между тях се откриват само няколко малки изключения на незначителни отклонения (в диапазона между 0,1 и 0,3 процентни пункта) във величината на реализираните темпове на изменение на БВП.

Ефектите от последните две включвания в Европейския съюз на по-малки и по-нестабилни икономики се неутрализират по **няколко основни причини**:

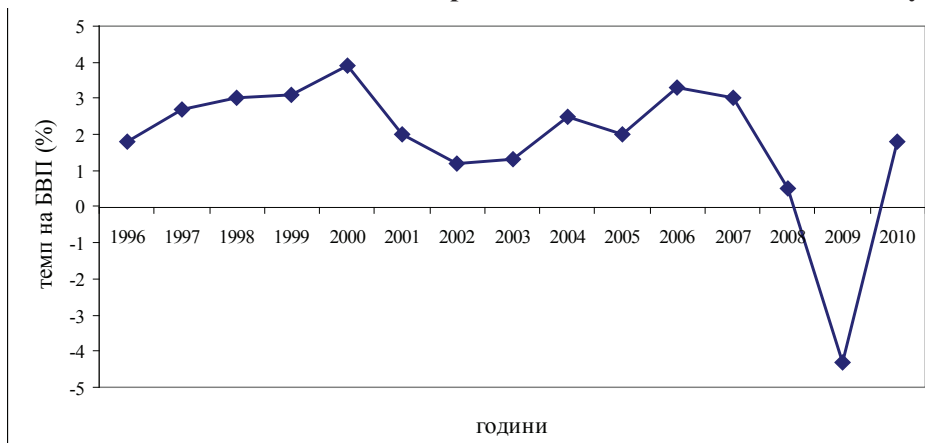
- *Първо*, пълноправното членство в ЕС се реализира след определен **подготвителен период**, в рамките на който държавите **реформират и възстановяват условията за растеж** на икономиките си, постигат изпълняване на определени изисквания и конкретни критерии за членството (Копенхагенските критерии).<sup>2</sup> По такъв начин новоприеманите страни се въвличат в интеграционните връзки още в процеса на подготовката им за членството в ЕС, успяват да постигнат относително стабилизиране на икономиките си.
- *Второ*, най-мощното досега пето и шестото разширяване на ЕС се извършват почти 50 години след създаването на интеграционната общност, когато са изградени вече **трайни и дълбоки производствени и търговски връзки** между старите страни членки, **усъвършенствани са механизмите на интеграцията**, издигнати са на по-висш стадий **координацията и хармонизирането** на националните макроикономически политики.
- *Трето*, разработването и прилагането на принципите на свободното (безмитно) движение на стоки и услуги в рамките на ЕС опосредстват формирането на общия вътрешен (регионален) пазар, **улесняват включването** в него на новите страни членки. Вследствие на това търговските потоци придобиват ясно изразено **географско съсредоточаване** в границите на регионалния (европейски) хоризонт, доколкото към 2011 г. около две трети от общата търговия на ЕС се реализира на вътрешния пазар на ЕС, между страните членки.
- *Четвърто*, по-високите темпове на растеж на икономиките на 12-те последно приети държави (през 2004 г. и 2007 г.) и постепенното разрастване на търговията с тях се отразяват осезателно като оказват **стимулиращо въздействие** върху развитието на страните от ЕС-15.

В резултат от всичко това **нараства вътрешната (регионалната) обусловеност и устойчивост на икономиката на ЕС**. От друга страна се осъществява успореден процес на интензифициране на външнотърговските връзки и с останалите страни в света. Нарастващата степен на отвореност и участие на икономиките на новоприсъединяващите

<sup>1</sup> Началото на този период отбелязва формирането на ЕС 15, като той включва разширяването до ЕС 27 и последната отчетена година.

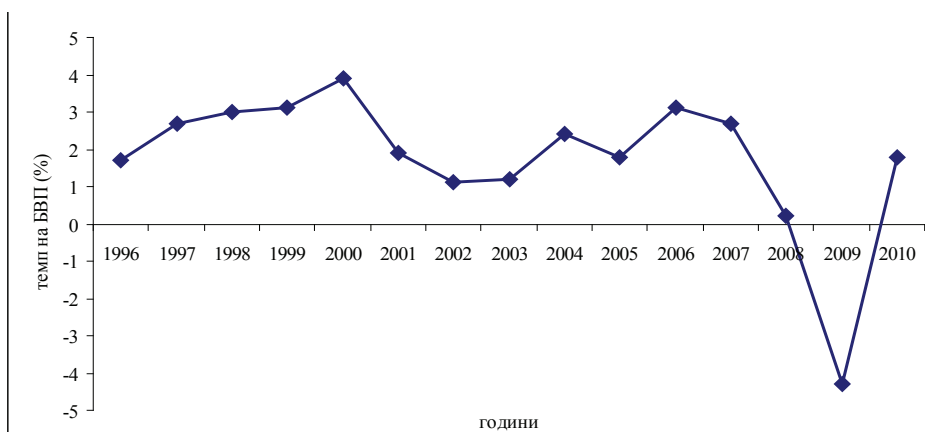
<sup>2</sup> Копенхагенските критерии са утвърдени през 1993 г. и обхващат постигането от страната кандидат за членство в ЕС на: стабилност на институциите, гарантиращи демокрацията, върховенството на закона, човешките права и закрилата на малцинствата; функционираща пазарна икономика и способност за издържане на конкурентния натиск и пазарните сили в рамките на ЕС; способност за изпълнение задълженията на членството, включително готовност за придържане към целта за политически, икономически и валутен съюз. Вж. Разширяване на Европейския съюз, Европейска комисия, [http://ec.europa.eu/bulgaria/abc/eu\\_works/enlargement/index\\_bg.htm](http://ec.europa.eu/bulgaria/abc/eu_works/enlargement/index_bg.htm)

се страни (и на всички други страни от ЕС) в глобализационните процеси, **увеличават опасността и посоките на каналите за пренасяне на външни циклични импулси.**



Източник: Данни на ЕВРОСТАТ. Вж.: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/>

Фиг. 1. Темп на БВП в ЕС 27 през периода 1996-2010 г.



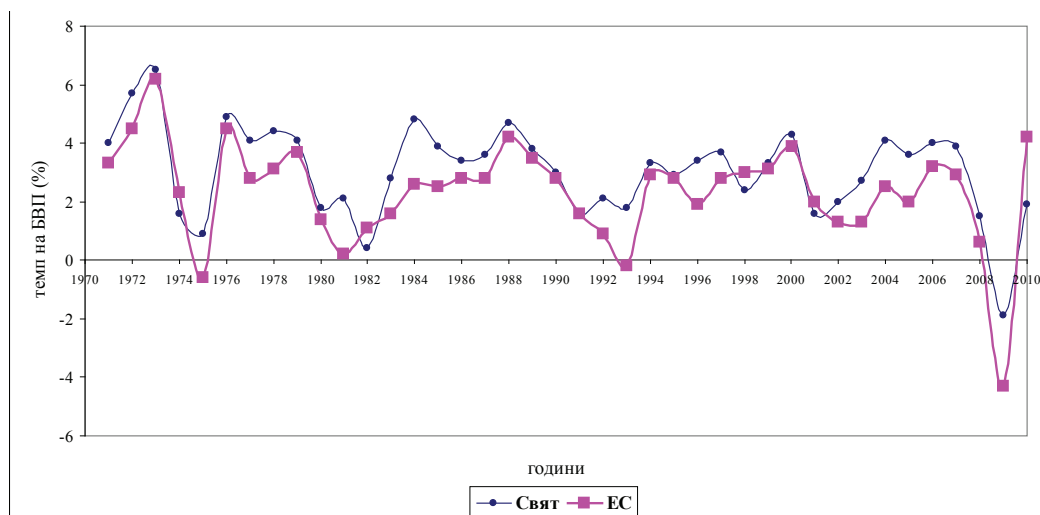
Източник: Данни на ЕВРОСТАТ. Вж.: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/>

Фиг. 2. Темп на БВП в ЕС 15 през периода 1996-2010 г.

Вследствие на разрастването на мащабите и на задълбочаването на интеграцията между страните членки, ЕС се превръща не само в единно икономическо пространство на европейско равнище, но и в **един от основните стълбове на световната икономика**, създаващ над 28% от световния БВП за 2010 година. Интеграционната общност (като цяло и като отделни държави) участва все по-активно в процеса на икономическата глобализация и има **нарастващо значение за тенденциите в световната икономическа динамика.**<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Според някои по-крайни схващания икономическата динамика в света се направлява след началото на XXI век от процесите в две суперсили – САЩ и ЕС. Така например Т. Рийд достига до извода, че:

През последните около 40 години се установява определено **сходство в цикличните отклонения на икономиката на Европейския съюз и на световната икономика**. Това сходство става по-голямо и подчертано след средата на 90-те години на XX век (вж. фиг. 3.). В периода на по-значителното разширяване на ЕС на Юг и на Изток се отбелязва също и **по-голяма синхронизация на икономическия цикъл в ЕС и в света по време, както и по величина на темповете** на икономическия растеж и спад. Значителен принос за това има икономическата динамика на новоприетите страни членки, които осъществяват растеж с относително по-високи темпове, поради действието на редица специфични вътрешни и външни фактори. Те успяват да ускорят общия регионален растеж и да редуцират до минимални размери различията в темповете със световното производство.



Източник: Данни на Световната банка, <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG/countries/1W-EU?display=graph>

Фиг. 3. Темп на БВП в света и в ЕС през периода 1971-2010 г.

## 2. ИНДИКАТОРИ НА ЦИКЛИЧНИТЕ КОЛЕБАНИЯ НА ИКОНОМИКАТА НА ЕС

Особеностите и закономерностите на икономическата динамика, ролята на главните вътрешни и външни фактори за предпоставянето и цикличния ѝ характер, изпъкват при по-детайлен анализ на колебанията на икономиката на Европейския съюз в дългосрочен период.

„Трябва да признаем и приемем факта, че на планетата вече има втора суперсила, чието световно влияние ще продължи да расте. А светът ще се насочи към двуполусен модел на икономическа, политическа и дипломатическа власт. САЩ трябва да демонстрират уважение към Съединените европейски щати (т.е. към ЕС – б.м. В.П.).“ (Вж. Рийд Т., Съединени европейски щати. Новата суперсила или краят на американското господство, Сиела, С., 2005, с. 246.)

В продължение на четиридесет години (от началото на 70-те години на XX в. до 2010 г.) в икономиката на ЕС са отчетени **три абсолютни спада** на съвкупното производство – през 1975 г., 1993 г. и през 2009 година. Тези спадове са **еднократни (едногодишни)** и са свързани с разгръщането и отражението на **кризи със световно изражение**. Характерно за тях е, че първите два се проявяват в ЕС с известно закъснение, а третият е в по-висока степен **синхронизиран по време** със съответната световна криза. На основата на реализираните спадове на brutния продукт се оформят **два икономически цикъла** със средна продължителност от 16-18 години (вж. фиг. 3.).

Обособените икономически цикли имат някои общи характеристики, както и определени специфични особености.

Основните **общи черти**, присъщи и на двата икономически цикъла, намират обобщен израз в следните няколко направления:

- приблизително **еднаквата обща продължителност** – **първият** цикъл обхваща период от 18 години, по-новият **втори** цикъл се разгръща в период от 16 години;
- **нееднородната макроикономическа динамика, която протича със сходни колебания**. В границите на всеки отделен цикъл динамиката на съвкупното производство **не остава равномерна и изгладена**. Характерно за нея е, че е съпроводена от процеси на ускоряване и забавяне (увеличаване и намаляване на темповете) на икономическата активност;
- **сходната вътрешна структура** на двата цикъла. На основата на отчетените макроикономически колебания не се очертават съставляващи ги една или повече междинни кризи и обособени от тях по-кратковременни цикли. Структурата на всеки от двата икономически цикъла се формира от **колебания само на положителни темпове** на нарастване на произведения БВП, трансформирания на процеси на ускоряване на икономическия растеж (*growth expansion*) в забавяне на икономическия растеж (*growth recession*), и обратно, т.е. обхваща по **няколко цикъла на икономическия растеж**;
- **приблизително еднаквата продължителност на фазите** на двата цикъла. В три по-кратки периода се осъществяват намалявания, а в четири – увеличавания на темповете на икономическия растеж. Вzeti заедно, процесите на *growth recession* и *growth expansion* имат идентично времетраене – разгръщат се в рамките на около половината от общата продължителност на всеки от двата икономически цикъла.

Реализираната **обща продължителност на циклите** в Европейския съюз след 70-те години на XX век е **по-голяма от средната**, характерна за световните цикли и възлизаща на около 8-12 години. По брой на обхванатите години **двата обособени цикъла в ЕС са удължени**, приближават се до средните граници на циклите на Кузнец (от 15-25 години), като имат по-различна основа и причини. **Продължителността на отчетените спадове** на производството в ЕС гравитира около установените **средни граници** и продължителност на световните кризи (от 1 до 3 години). Вместо краткосрочни икономически цикли се проявяват цикли на растежа, а дългосрочните цикли се формират в период средно от 15-20 години.

В редица други по-конкретни направления се открояват определени **специфични особености** на двата икономически цикъла:

- В границите на **първия** от обособените цикли, протичащ през периода 1975-1993 г., **амплитудата на темповете на растежа е по-голяма** – те се колебаят в широкия диапазон между 4,5% (за 1976 г.) и 0,2% (за 1981 г.). Открояващите се няколко повишавания и понижения на макроикономическата активност, преходи от *growth expansion* към *growth recession* или обратно, **са по-резки**. Те показват по-ясно изразена **структурна нееднородност на цикъла и икономическа нестабилност**.

Сред основните причини за тези специфични особености са формирането на цикъла в началните години след създаването и при тогава все още **ограничения състав** на страните, участващи в ЕС, **незрелите форми и механизми** на икономическо сътрудничество и интеграция, неосезателните им ефекти върху динамиката на регионалната икономика. Наред с това важна роля изпълняват преобладаващата през 70-те и 80-те години **традиционна структура и тип на икономиката** (на промишленото производство), географски **по-разпръснатите и по-несигурни** външнотърговски връзки, недостатъчно развитите и разпространени в Европа и света форми и механизми на глобализацията.

В рамките на **втория цикъл**, обхващащ периода от 1993 г. до 2008-2009 г., **отклоненията във величините на темповете на растежа са по-ограничени** – те варират от 3,9% (за 2000 г.) до 1,3% (за 2002 и 2003 г.), преди започването на понижителната тенденция през 2008 г. и достигането до абсолютен спад на производството през 2009 г. Процесите на *growth recession* в рамките на този цикъл **не са така дълбоки**, както през предходния цикъл, а през периодите на *growth expansion* се реализират краткотрайни повишения, последвани от поддържане в няколко години на **по-сходни и по-устойчиви темпове на растежа**.<sup>1</sup> Следователно вътрешната структура на този втори цикъл се формира на основата на **по-плавни цикли на растежа**, при **сравнително по-голяма стабилност** на икономиката на ЕС.

Основните предпоставки за **по-изгладения цикъл** от средата на 90-те години до 2008-2009 г. са генерирани от увеличаването на мащабите на ЕС и достигнатия **повисш етап** на регионализация и интеграция на страните от ЕС, **по-високата степен на обвързаност** на националните икономики чрез развитие на традиционни и съвременни форми на външнотърговски обмен. Интеграцията започва да придобива **комплексен характер** като се разпространява както върху търговията и инвестициите (традиционните форми на външноикономически връзки), така и върху непосредствения процес на производството, технологичната сфера, финансовите отношения и др. В същия период в Европейския съюз се включват група от по-малки държави, които реализират растеж с нестабилни, но по-високи темпове в сравнение със старите страни членки. Определено въздействие оказват също постепенно набиращият по-висока

<sup>1</sup> При анализа на кризите в световната икономика от периода 1994 -1999 г. Л. Гринин и А. Коротаев установяват редица специфични причини и проявления. Те им дават основания да ги обозначат като „кризи на растежа“, макар и това да се отнася само до една част от страните в света. По този повод Л. Гринин и А. Коротаев обобщават: „Кризите от 1994-1999 г.са, от една страна, кризи на растежа (но не във всички страни), на структурните диспропорции и неразвитостта на обществените институти, а, от друга страна – кризи на финансовата глобализация в нейната най-ранна и груба форма.“ (Вж. Гринин Л., А. Коротаев, Глобальный кризис в ретроспективе. издат. „Книжный дом „ЛИБРОКОМ“, М., 2009, с. 187.)

скорост **процес на структурно преустройство и преход към икономика на създаването на услуги**, навлизането на новите информационни и комуникационни технологии, **формирането и разрастването на технологичния сектор** в европейските страни с по-големи и по-мощни икономики, разширяващото се участие на страните от ЕС в процеса на **икономическата глобализация**.

Отчетените абсолютни спадове на производството, маркиращи границите на двата икономически цикъла, са сравнително **по-слаби** през 1975 г. и 1993 г. (възлизат съответно на -0,6% и -0,2%), за разлика от **дълбокия спад** от -4,2% през 2009 г.<sup>1</sup> По-леките спадове, детерминирани от вътрешната структура от цикли на растежа (а не от междинни конюнктурни кризи) и другите вече отбелязани специфични особености на икономическите цикли в ЕС се формират под **преобладаващото действие на вътрешни (регионални) процеси и фактори**. Те имат по-специално значение за относителното стабилизиране на икономиката на Европейския съюз в края на 90-те години на XX-ти и началото на XXI век. По-значителният спад и очертаващото се по-трудно извеждане на икономиките на страните от ЕС от последната криза от 2008-2009 г. се дължат **предимно на пренесени циклични импулси от външни източници**. Реалностите на динамиката на производството в ЕС потвърждават извода за **по-голяма вътрешна резистентност и обусловеност** и същевременно **нарастваща външна циклична чувствителност** на икономиката на ЕС.

От друга страна, за ЕС е характерна **по-слабо обвързана, несъгласувана динамика** на обобщените показатели за производството с тези за заетостта, безработицата и инфлацията.

Инфлационният процес в страните от ЕС като цяло е под контрол, темпът на годишната инфлация е в границите на няколко процента. Промените в общото равнище на цените в европейските страни са **ограничени**, отразяват преди всичко **колебанията във факторните цени на световните пазари**, а не толкова в търсенето и предлагането на националните и на вътрешния пазар в ЕС.<sup>2</sup>

<sup>1</sup> Цикличните колебания, бързото разпространение на американската финансова криза от 2008 г. и предизвиканият от нея значителен спад на производството в европейските страни опровергават някои (съставени преди това) дългосрочни прогнози за икономическа стабилност на ЕС. Така например при определяне на тенденциите в световната икономика специалисти от Института по световна икономика и международни отношения (ИМЭМО) при Руската академия на науките, под ръководството на акад. А. Дынкин, достигат до извода, че по отношение на икономиката на ЕС в периода до 2020 г. „Развитието ще бъде относително забавено, но устойчиво, без силни конюнктурни колебания“. Като очертава вероятни сценарии, екипът на А. Дынкин предполага, че темповете на икономическия растеж ще останат относително невисоки – в диапазона между 1,8% и 2,3% за периода 2006-2010 г. и съответно от 2,2%-2,6% през 2011-2020 г. Най-голямо значение се отдава на вътрешните фактори – като завършването на процеса на адаптиране на новите страни – членки на ЕС, нарастващата иновативност и конкурентоспособност на националните икономики. Въпреки това не се изключва напълно вероятността от поява и влияние върху ЕС на международни сътресения, негативни импулси от икономиката на САЩ, Китай или Индия, спад на международната търговия, по-нататъшен ръст на цените на нефта. При неблагоприятна международна конюнктура се предвиждат обаче само по-ниски темпове на икономическия растеж в ЕС – от порядъка на 1,6% до 1,8%. (Вж. Дынкин А., Мировая экономика: прогноз до 2020 года, М., ИМЭМО РАН, 2008, с. 233-235.)

<sup>2</sup> През м. юни 2011 г. например инфлацията в страните от Еврозоната е 2,7% при 1,5% една година преди това. При 1,9% за м. юни 2010 г. инфлацията в ЕС-27 възлиза на 3,1% за м. юни 2011 г. Вж. Eurostat:



Въпреки тенденцията на постепенно понижаване след 80-те и по-специално след 90-те години на XX век (която се прекъсва от кризата през 2008 г.), **равнището на безработица** остава относително **високо**. В рамките на ЕС безработицата **реагира със закъснение и в по-малка степен** на колебанията в регионалния БВП. Голям принос за това имат **общите регулации**, координираната икономическа и социална политика на страните от ЕС. **Либерализацията** в областта на движението на хора и работна сила и **по-интензивните миграционни процеси** в границите на интеграционната общност разширяват възможностите за търсене и намиране на работа, които прерастват от национален в регионален мащаб. Мерките за противодействие на безработицата, прилагани в отделните държави, се допълват от общи за ЕС, свързани главно с дейността и програмите на Европейския социален фонд и на Европейския фонд за приспособяване към глобализацията.<sup>1</sup> Като резултат се постига по-голяма ефективност и косвено въздействие за намаляване на социалните разходи на национално равнище и борба с безработицата. Въпреки това равнището на безработица средно в ЕС се запазва **относително високо** (около 9-10% през последните години), като преобладаваща част от **безработицата в ЕС има структурен характер** (ако се изключи цикличната компонента след 2008 г.). Тя се формира под влияние на реструктурирането на икономиките на страните от ЕС и предимно от Западна Европа, в които след 90-те години на XX век се извършва техническо и технологично преоборудване на производството, внедряване на съвременни системи за корпоративно управление, ограничаване на сферите на материалното производство и по-интензивно развитие на сферата на услугите.

### 3. ДЕТЕРМИНАНТИ НА ЦИКЛИТЕ НА ИКОНОМИЧЕСКИЯ РАСТЕЖ В ЕС

По отношение на **относително по-голямата вътрешна (регионална) стабилност**, осигуряваща подходящи условия за **предотвратяване на конюнктурни спадове и формиране на цикли на растежа**, ключово значение имат преобладаващият тип на икономическа система, насочеността на осъществяваните изходящи и входящи пото-

---

Euro area annual inflation stable at 2.7%, [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY\\_PUBLIC/2-14072011-AP/EN/2-14072011-AP-EN.PDF](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_PUBLIC/2-14072011-AP/EN/2-14072011-AP-EN.PDF)

<sup>1</sup> Като един от структурните фондове на ЕС Европейският социален фонд (ЕСФ) е насочен към насърчаване на заетостта в страните от ЕС и е ключов елемент в Стратегия „Европа 2020“. През последните години приоритет на ЕСФ са професионалното обучение и обучението за използване на нови технологии, които се налагат поради по-голямото търсене на квалифицирана работна сила в процеса на прехода от икономика на промишленото производство към икономика на създаването на услуги. Предвижда се чрез ЕСФ да бъдат усвоени 75 млрд. евро през периода 2007-2013 г., а за следващия период от 2014 г. до 2020 г. се предлага по-голям бюджет от 84 млрд. евро. Създаден през 2006 г., изменен и усъвършенстван през 2009 г., Европейският фонд за приспособяване към глобализацията (ЕФПГ) „предоставя помощ на работниците, загубили работа си в резултат на променящите се условия на световната търговия, за да могат да си намерят друга работа, колкото е възможно по-бързо. В случаите на затваряне на предприятия, преместване на фабрики извън територията на ЕС или загуба на много работни места в определен сектор в даден регион ЕФПГ може да помогне на съкратените работници да си намерят възможно най-бързо нова работа.“ (Европейска комисия, Трудова заетост, социални въпроси и приобщаване, <http://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=326&langId=bg>)



ци на преките чуждестранни инвестиции, динамиката и структурата на вътрешната (регионалната) и на външната търговия на държавите членки на ЕС.

### 3.1. Секторна структура и формиране на нов тип икономика в ЕС

В процеса на разширяването на Европейския съюз и задълбочаването на интеграцията се формира **тенденция на постепенно сближаване и унифициране на преобладаващия тип икономическа система** в европейските страни. При запазване на отделни национални специфики, **най-широко застъпена** в страните от ЕС към края на 2009 г. става **икономиката на създаването на услуги** (вж. фиг. 4 и фиг. 5.).

Преходът от индустриална икономика (на стоките) към обслужваща икономика (на услугите) **в страните от ЕС-6 и впоследствие в ЕС-15** започва на **по-ранен етап** и достига до **по-развити форми** още преди началото на XXI век (с отделни изключения). Той се ускорява забележимо след 1990 г., като до края на първото десетилетие на XXI век относителният дял на индустрията в икономиката на ЕС намалява последователно и почти равномерно с около 5 процентни пункта на всеки десет години. В резултат от свиването му делът на индустрията се свежда до под една четвърт от brutния продукт на ЕС-15 за 2009 г. (вж. таблица 2.). Делът на сферата на услугите става преобладаващ, като се установява средно за страните от ЕС-15 на приблизително 75% за 2009 г. (което е съпоставимо с дела в САЩ и надхвърля дела в световния БВП). Същевременно относителният дял на селското стопанство е сведен до няколко процента, което е по-малко от това в САЩ и в света като цяло.

**Таблица 2.**

Секторна структура на БВП в страните от ЕС\*

ЕС	Държави	1990 г.	2000 г.	2009 г.	Средно в ЕС за 2009 г.
ЕС-6	Белгия - индустрия - услуги - селско стопанство	31% 67% 2%	27% 72% 1%	22% 77% 1%	за ЕС-6 21,5% 77% 1,5%
	Германия - индустрия - услуги - селско стопанство	37% 61% 2%	30% 68% 2%	26% 73% 1%	
	Холандия - индустрия - услуги - селско стопанство	29% 66% 5%	25% 72% 3%	24% 74% 2%	
	Люксембург - индустрия - услуги - селско стопанство	27% 71% 2%	18% 81% 1%	13% 86% 1%	

*Продължение*

	Франция - индустрия - услуги - селско стопанство	27% 69% 4%	23% 74% 3%	19% 79% 2%	
	Италия - индустрия - услуги - селско стопанство	32% 64% 4%	28% 69% 3%	25% 73% 2%	
ЕС-9	Великобритания - индустрия - услуги - селско стопанство	34% 64% 2%	27% 72% 1%	21% 78% 1%	за ЕС-9 22,6% 76,1% 1,3%
	Дания - индустрия - услуги - селско стопанство	26% 70% 4%	27% 71% 2%	22% 77% 1%	
	Ирландия - индустрия - услуги - селско стопанство	35% 57% 8%	42% 55% 3%	31% 68% 1%	
ЕС-10	Гърция - индустрия - услуги - селско стопанство	26% 65% 9%	21% 72% 7%	18% 79% 3%	за ЕС-10 22,1% 76,4% 1,5%
ЕС-12	Испания - индустрия - услуги - селско стопанство	34% 61% 5%	29% 66% 5%	26% 71% 3%	за ЕС-12 22,5% 75,8% 1,7%
	Португалия - индустрия - услуги - селско стопанство	29% 63% 8%	28% 68% 4%	23% 75% 2%	
ЕС-15	Австрия - индустрия - услуги - селско стопанство	32% 64% 4%	31% 67% 2%	29% 69% 2%	за ЕС-15 23,5% 74,7% 1,8%
	Швеция - индустрия - услуги - селско стопанство	31% 65% 4%	29% 69% 2%	25% 73% 2%	
	Финландия - индустрия - услуги - селско стопанство	34% 60% 6%	35% 62% 3%	28% 69% 3%	

*Продължение*

ЕС-25	Кипър - индустрия - услуги - селско стопанство	26% 67% 7%	19% 77% 4%	20% 78% 2%	за ЕС-25 26,0% 71,7% 2,3%
	Унгария - индустрия - услуги - селско стопанство	39% 46% 15%	32% 62% 6%	29% 66% 5%	
	Чехия - индустрия - услуги - селско стопанство	49% 45% 6%	38% 58% 4%	37% 60% 3%	
	Словакия - индустрия - услуги - селско стопанство	59% 33% 8%	36% 59% 5%	35% 63% 2%	
	Словения - индустрия - услуги - селско стопанство	42% 52% 6%	36% 61% 3%	34% 64% 2%	
	Малта - индустрия - услуги - селско стопанство	55% 41% 4%	51% 47% 2%	33% 65% 2%	
	Полша - индустрия - услуги - селско стопанство	50% 42% 8%	32% 63% 5%	30% 66% 4%	
	Естония - индустрия - услуги - селско стопанство	50% 34% 16%	28% 68% 4%	29% 68% 3%	
	Латвия - индустрия - услуги - селско стопанство	46% 32% 22%	24% 72% 4%	20% 77% 3%	
	Литва - индустрия - услуги - селско стопанство	31% 42% 27%	30% 64% 6%	31% 64% 5%	
ЕС-27	България - индустрия - услуги - селско стопанство	49% 34% 17%	26% 61% 13%	30% 64% 6%	за ЕС-27 26,2% 71,2% 2,6%

Продължение

Румъния				
- индустрия	50%	36%	26%	
- услуги	26%	51%	67%	
- селско стопанство	24%	13%	7%	

\* Източник: Данни на Световната банка. Вж.: <http://data.worldbank.org/indicator/NV.SRV.TETC.ZS/countries/1W?display=default>

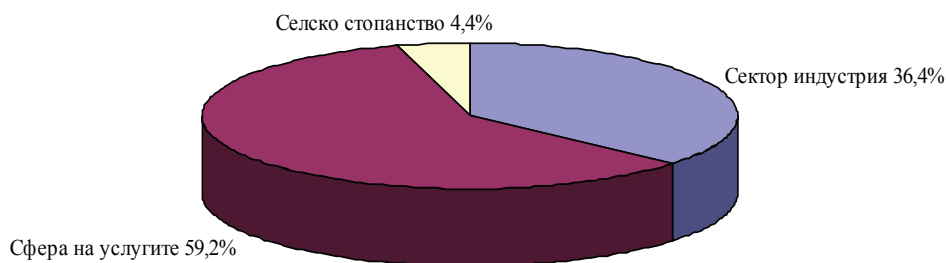
При присъединяването им към Европейския съюз през 2004 г. и 2007 г. икономиките на повечето от новите страни членки все още са доминирани от промишленото (стоковото) производство. Допълнително приетите в ЕС дванадесет държави имат относително по-големи относителни дялове на индустрията и на селското стопанство и респективно по-малки – на сферата на услугите (вж. таблица 2.), в сравнение с тези в по-старите страни членки. Включването им в ЕС **ускорява** процеса на **структурното им преустройство** и прехода в тях към икономика на създаването на услуги. Към годините на реализирания преход от ЕС-15 към ЕС-25 и ЕС-27 обаче в интеграционната общност навлизат държави с **традиционни, но относително по-стабилни отраслови източници** на икономически растеж. Това позволява вече преобразувалото се в задържащо за растежа действие на превърналата се по-отдавна в доминираща сфера на услугите в страните от ЕС-6 и ЕС-15 да се компенсира от по-бързия икономически растеж, основан на промишленото производство, по-късно започналата експанзия на сферата на услугите и по-различната ѝ структура, или пък на прехода към нови пазарни принципи на функциониране на икономиките на страните от Централна и Източна Европа.

Сравнението на структурата на БВП по икономически сектори показва, че **най-големи** относителни дялове на сферата на услугите са достигнати в **най-високо развитите** страни от ЕС-9. В една част от тях е осъществен вече и **преход към трети нов тип на финансова икономика**, в която доминира финансовият сектор. По данните на ЕВРОСТАТ бизнес активностите и финансовите услуги заемат най-голям относителен дял в икономиките на четири страни от ЕС – това са Люксембург (49%), Великобритания (34%), Германия (30,5%), Белгия (30,3%). В останалите държави от ЕС делът им е по-малък, затова финансовата икономика **не е от определящо значение** за общата динамика на икономиката на ЕС. Въпреки това през последните години Европейският съюз е на първо място като водещ износител и вносител на финансови услуги в света.<sup>1</sup>

Структурните характеристики на съвкупното производство показват, че наред с общите тенденции се запазва наличието на **частични структурни диференциации по държави**. Различията опосредстват формирането на **взаимно допълващи се конкурентни сравнителни предимства** в различни сектори и отрасли, подпомагат установяването на по-трайни външнотърговски отношения в рамките на ЕС. Те са още една предпоставка за ограничаване в известна степен на външните (извън региона) икономически контакти и фактори с проциклично действие. В това направление сле-

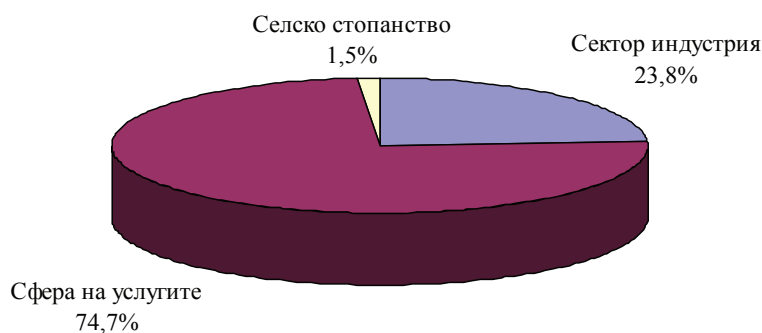
<sup>1</sup> Вж. по-конкретните данни на Световната банка на: [http://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/its2009\\_e/section3\\_e/iii23.xls](http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2009_e/section3_e/iii23.xls)).

дователно се формира относително по-голяма **вътрешна, регионална обусловеност** на цикличността на европейската икономическа динамика.



Източник: Данни на Световната банка, вж. [www.data.worldbank.org/indicator](http://www.data.worldbank.org/indicator)

Фиг. 4. Структура на икономиката на ЕС за 1981 г.



Източник: Данни на Световната банка, вж. [www.data.worldbank.org/indicator](http://www.data.worldbank.org/indicator)

Фиг. 5. Структура на икономиката на ЕС за 2009 г.

Определящо значение за тенденциите в структурните изменения в икономиката на ЕС имат **четири основни групи предпоставки**:

- Под въздействие на **общия** за всички страни от ЕС преход към икономика на услугите **се ускорява** развитието на отраслите, включени в тази сфера. Най-голямо нарастване отбелязват услугите **с по-високо мобилен и трансграничен характер** и преди всичко финансовите и деловите услуги, транспортът, търговията, комуникациите. Това превръща сектора на услугите във важен двигател за създаването на работни места, конкурентоспособен и устойчив растеж на икономиките на Европейския съюз.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Важността на развитието на сектора на услугите и същественият му принос за развитието на останалите икономически сектори и сфери в държавите членки и в ЕС като цяло се подчертава в дългосрочните цели, залегнали в основата на Стратегия „Европа 2020“. Вж.: Европа 2020. Стратегия за интелигентен, устойчив и приобщаващ растеж, Брюксел, 03.03.2010; [www.mlsp.government.bg/aktualno/image.asp?id=389](http://www.mlsp.government.bg/aktualno/image.asp?id=389)

- Преструктурирането в посока нарастващ дял на сферата на обръщението и услугите е резултат и от разкриването и развитието на **нови пазарни сфери и сегменти** (несъществували или слабо застъпени) в икономиките на по-изостаналите страни от ЕС и на пазарно трансформиращите се икономики от Централна и Източна Европа. В много случаи в групата държави в пазарен преход се активизира забележимо през последните години създаването на **дъщерни структури** на големи чуждестранни банки, застрахователни дружества, телекомуникационни компании. Тези процеси **изпреварват** развитието на местните и чуждестранните фирми в областта на индустрията, дават **допълнителен тласък на сферата на услугите**.
- Свиването на относителния дял на промишленото производство е предизвикано от процес на **изтласкването** на части от дела му от експанзивно развиващата се сфера на услугите, но също така и под влияние на **собственото му редуциране**. Голямо негативно въздействие в тази посока оказват все по-интензивната международна делокализация на дейността на фирми от индустриалните отрасли, нарастващата конкуренция на внасяните по-евтини аналогични стоки от Китай, Индия и други страни от Азия.
- По отношение на намаляващия и сведен до минимални размери относителен дял на селскостопанското производство най-голямо редуциращо въздействие оказва либерализираният, по-широко асортиментен и евтин внос от страни от Латинска Америка и Африка.

Основните направления на процеса на структурното преустройство се отразяват върху обема и структурата на изходящите ПЧИ, чрез които се осъществява доскоро масовото **изнасяне на някои от традиционните европейски производства** зад граница (извън пределите на ЕС). Подценената роля на промишлеността, която е основен източник на иновации, техническо и технологично развитие, е една от главните предпоставки за реализирания в ЕС по-нисък икономически растеж и относителното му изоставане в областта на високотехнологичните производства. В променените през последните години структуроопределящи сфери и отрасли в икономиката на ЕС доминират зависещи в немалка степен от промените в конюнктурата и с по-слаб потенциал за траен икономически растеж видове дейности и производства.

### 3.2. Търговска и финансова отвореност на икономиката на ЕС

За нарастването на **външната циклична чувствителност на икономиката на ЕС** подчертано значение имат **разрастването на преките чуждестранни инвестиции** (на изходящите и особено на входящите потоци на ПЧИ) и **външната търговия**, осъществявана със страни извън ЕС. Активностите в областта на ПЧИ и външната търговия са и едни от най-ясно изразените **индикатори** за нарастващата степен на участие на страните от ЕС в процесите на **икономическа глобализация**.

Интересът и привлекателността на европейските страни за чужди инвестиции се повишават успоредно с увеличаването на **мащабите** на Европейския съюз и на степента на **вътрешна циклична устойчивост** на региона. След последователно нара-

стване от общо 63% за периода 2002-2006 г. обемът на привлечените преки чуждестранни инвестиции достига до 157 билиона евро през 2006 г.<sup>1</sup> Въпреки рецесионния спад на производството и на търговията, **входящите ПЧИ се увеличават** и през следващите години, като от 199 бил. евро за 2008 г. достигат до 222 бил. евро през 2009 г.<sup>2</sup> Почти половината (по-конкретно 97 бил. евро или 44%) от навлизащите в ЕС чуждестранни инвестиции през 2009 г. са от САЩ, около 14,5% са от Швейцария. Предпочитани като място за инвестиции са предимно **големите и по-стабилни икономики** на страните от ЕС-9, като най-много от входящите ПЧИ се извършват в Люксембург (88 бил. евро или 40%), Великобритания (34 бил. евро или 15%), Франция (5%), Италия. Увеличаването на привличаните ПЧИ допринася в определена степен за цикличните характеристики на динамиката на икономиката на ЕС, защото на тях е присъща **относително висока нестабилност**, те са един от основните канали за пренасяне на външни импулси на икономически растеж, но и на рецесии.

През последните години увеличение отбелязват и **изходящите ПЧИ**, като те оказват определено влияние върху икономическата динамика на държавите реципиенти, както и на ЕС и на света като цяло. Изходящите ПЧИ, насочени към **страни извън ЕС**, нарастват с 42% за периода 2002-2006 г. и възлизат на около 260 билиона евро през 2006 г.<sup>3</sup> и на 348 бил. евро през 2008 г. Поради настъпилата криза през 2009 г. **изходящите ПЧИ на ЕС намаляват** до 263 бил. евро или с около 25%.<sup>4</sup> Най-големите европейски инвеститори в останалата част от света (извън ЕС) са Люксембург, Холандия и Франция. Предпочитани дестинации за извършваните от страни от ЕС инвестиции в чужбина са САЩ, Канада и Швейцария. При това в икономиката на САЩ навлизат 72 бил. евро или 28% от преките чуждестранни инвестиции на ЕС за 2006 г., в Канада – 30 бил. Евро, или 11,5%, в Швейцария – 21 бил. Евро, или 8%. На следващите позиции с относително стабилни величини на ПЧИ от ЕС през последните години са страните от Източна Азия (предимно Китай и Сингапур), от Африка и Латинска Америка. Сравнително голямо място във входящите и в изходящите потоци на ПЧИ, свързани с ЕС, заемат Русия, Япония, Бразилия.

Сравнението на обемите на входящите и изходящите потоци на ПЧИ показва, че **изнесените превишават привлечените** чужди инвестиции в Европейския съюз. Оттук може да се направи изводът, че страните от Европейския съюз са едни от **най-големите нетни износители** на инвестиции в света. Като основни инвеститори в чужбина се утвърждават напоследък **големи фирми от най-високо развитите** европейски страни, в които определяща е финансовата или обслужващата икономика. Предвид на преобладаващата структура на икономиките на тези страни основната част (по-точно 68%) от изходящите ПЧИ на ЕС са **в сферата на услугите**, като са

<sup>1</sup> По данни от: European Union Foreign Direct Investment Yearbook 2008; [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY\\_OFFPUB/KS-BK-08-001/EN/KS-BK-08-001-EN.PDF](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-BK-08-001/EN/KS-BK-08-001-EN.PDF)

<sup>2</sup> По данни на ЕВРОСТАТ от 2010 г. на: <http://www.asymptotix.eu/content/eurostat-fdi-2009-eu27-outward-fdi-down-quarter-and-inward-fdi-12-2009>

<sup>3</sup> Вж. European Union Foreign Direct Investment Yearbook 2008; [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY\\_OFFPUB/KS-BK-08-001/EN/KS-BK-08-001-EN.PDF](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-BK-08-001/EN/KS-BK-08-001-EN.PDF)

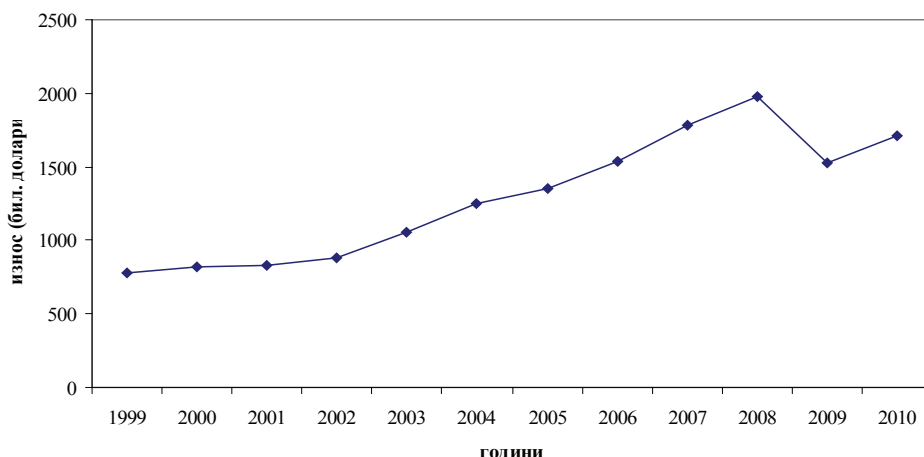
<sup>4</sup> По данни на ЕВРОСТАТ от 2010 г. на: <http://www.asymptotix.eu/content/eurostat-fdi-2009-eu27-outward-fdi-down-quarter-and-inward-fdi-12-2009>



съсредоточени предимно във **финансовия сектор**, и около 21% са в отраслите на индустрията.

**Външната търговия на Европейския съюз** се увеличава непрекъснато, като става все по-интензивна с нарастването на броя на страните членки както вътре в интеграционната общност, така и извън ЕС, с други страни в света. През последните десет години (1999-2008 г.) износът на стоки и услуги, произведени в страните от ЕС-27, и вносът на стоки в ЕС-27 **нарастват почти 2,5 пъти**. През същия период **тенденциите** в изменението на износа и на вноса са **почти идентични**. Както се установява от сравнението на фиг. 6. и фиг. 7., те са почти последователно възходящи до 2008 г., ориентират се към рязко спадане след началото на кризата през 2009 г. и към подновено нарастване от 2010 г. Стойностният обем на износа значително надхвърля обема на вноса на стоки и услуги, в резултат от което **чистият износ е положителен** и за 2010 г. възлиза на 1278 бил. долара.

Следователно външната търговия е **един от главните източници** на икономическия растеж в Европейския съюз през последните години. Тя показва ясно изразена **циклична реакция** (както и ПЧИ) предимно **към външно импулсирани смущения** на растежа. Тази реакция е при това **високо интензивна и бърза**, почти **безлагова**, като едновременно допринася и отразява възстановяването на цялата съвкупност от условия и фактори на икономическия растеж.

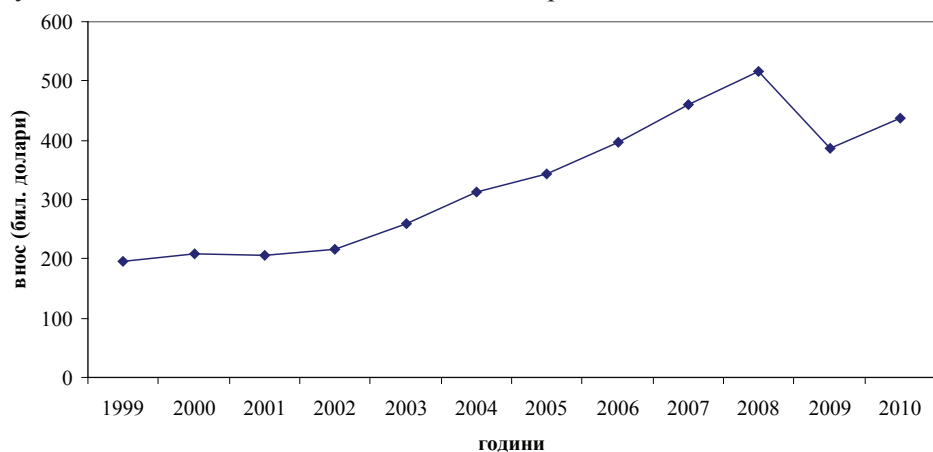


Източник: Данни на ОИСР. Вж.: <http://stats.oecd.org/Index.aspx>

**Фиг. 6.** Износ на ЕС 27 за 1999-2010 г.

Ролята на външната търговия се формира до голяма степен под влияние на нейната географска и стокова структура. **Географската насоченост** на външнотърговските потоци се характеризира с увеличаване на търговията с Китай, Русия и Индия, както и с държавите, които са основни реципиенти на извършваните ПЧИ от страни от Европейския съюз. **Стоковата структура на износа** се променя вследствие на реструктурирането на икономиката и изнасянето на производства от ЕС. Това формира тенденция на **намаляване на традиционните стоки** и увеличаване на относителния дял на **по-високо специализирана** и по-скъпо струваща продукция в износа. Наред

с по-забавения внос от страни извън ЕС, в това се състои и една от основните причини за установяването на положителен външнотърговски баланс.



Източник: Данни на ОИСР. Вж.: <http://stats.oecd.org/Index.aspx>

Фиг. 7. Внос на ЕС 27 за 1999-2010 г.

В резултат от развитието на формите на сътрудничество и заздравяването на интеграционните връзки **краткосрочният икономически цикъл се преобразува в цикли на растежа**, но **дългосрочните цикли и колебания на икономиката на ЕС се запазват**. В тяхната основа са както действието на **външни фактори** по линия на участието на страните от ЕС в процеса на икономическата глобализация, така и неразрешени **вътрешни (регионални) дисбаланси** и проблеми. Сред тях особено значение и роля имат **различните мащаби, степен и скорост на развитие** на икономиките на страните членки, **неравномерното развитие** на западните и северните държави (от една страна) и южните и източните държави (от друга страна), националните специфики в отрасловата структура на икономиката, различните размери и преобладаващата фирмена организация на производството и др.

#### 4. РЕГИОНАЛНИ И СТРУКТУРНИ ДИФЕРЕНЦИИ В ЕС

Наред с общите тенденции в икономическото развитие на ЕС се запазват **регионално и национално многообразие** и специфика. Регионалните диспропорции са значителни и се засилват с всеки **следващ етап** на разширяване на ЕС. Присъединяваните нови групи от държави (особено през 2004 г. и 2007 г.) имат по-ниска степен, по-различна секторна и отраслова структура, доскоро по-високи и същевременно по-нестабилни темпове на развитие на икономиката. В процеса на постепенното задълбочаване на интеграцията в ЕС икономиките им се реформират, развите с по-високо развитите държави намаляват, но не се неутрализират. **Икономическите и социалните дисбаланси** в регионален и национален разрез **възпрепятстват** постигането в предходния период на **по-голяма вътрешно** (регионално, интеграционно) **обусловена циклична резистентност** на икономиката на ЕС.

**Регионалните диференциации** и липсата на еднотипност в икономическото развитие на страните от ЕС се открояват при сравнение на националните особености в динамиката на показателя БВП на човек от населението (измерен по паритет на покупателната способност, при ЕС 27=100) и на темповете на нарастване на БВП. На основата на постигнатото равнище на БВП на човек от населението за 2010 г. могат да се обособят **три основни групи от държави в ЕС**:<sup>1</sup>

- **първата група** включва общо тринадесет най-големи и високо развити държави, които са предимно от региона на Западна и Северна Европа (с изключение на Испания). Тези държави реализират БВП на човек от населението за 2010 г., който е **по-висок или равен на средния за ЕС** (за ЕС-27). Това са по-конкретно Белгия, Дания, Германия, Ирландия, Франция, Италия, Люксембург, Холандия, Австрия, Финландия, Швеция, Испания и Великобритания.<sup>2</sup>
- **втората група** обхваща седем държави, в които БВП на човек от населението е **по-малък от средния за ЕС**, при по-слаби различия и **разрив с него под 30%**. Към тази група се отнасят средни и малки страни главно от Южна и Югоизточна Европа и Средиземноморския регион (с изключение на Чехия и Словакия). По-конкретно към нея спадат Гърция, Португалия, Кипър, Малта, Словения, Чехия и Словакия.<sup>3</sup>
- **третата група** се формира от седем държави от региона на Централна и Източна Европа, в които създаваният БВП на човек от населението е **значително по-малък от средния за ЕС** – установява се в границите **между 30% и 70%** от него. Към тази група се отнасят България, Естония, Литва, Латвия, Унгария, Полша и Румъния.<sup>4</sup>

<sup>1</sup> Класификация на обособени групи от държави в ЕС може да се извърши и на основата на други макроекономически показатели или комбинации от критерии. Така например А. Дынкин отделя **четири** групи държави според показателя БВП на човек от населението, но и в зависимост от наличието на вътрешни регионални различия в някои държави. Той отделя в **самостоятелна група** Германия и Италия на основата на силно изразените в тези две държави различия между високо развити и проблемни райони и части от териториите им (на запад и на изток в Германия, на север и на юг – в Италия). Тези различия създават напрежение за развитието на националните икономики на Германия и Италия, което се пренася в определена степен и върху ЕС като цяло. Съставът на другите три групи държави при А. Дынкин е по-различен, защото класификацията е извършена според равнището на БВП на човек от населението за по-ранната 2004 г. (Вж. Дынкин А., Мировая экономика: прогноз до 2020 года, М., ИМЭМО РАН, 2008, с. 249-250.)

<sup>2</sup> Всички държави от първата група са част от ЕС-15. Изключение от тази група се установява за участващите в ЕС 15 и най-късно присъединени към формата на ЕС-15 две страни – Гърция и Португалия. Те изостават по показателя БВП на човек от населението и се отнасят към втората група държави. Испания постига средното за ЕС равнище на БВП на човек от населението най-късно – през 2002 г., след което се измества от втората и се причислява вече към първата група държави.

<sup>3</sup> Две държави от тази втора група са част от ЕС-15 (това са Гърция и Португалия), а останалите пет са присъединени към ЕС през 2004 г. и допълват формата до ЕС-25. От тях най-значим и последователен напредък през последните години отбелязва Словакия, която се измества от трета група (към която се причислява до 2007 г. включително) във втора група.

<sup>4</sup> Всички държави от тази група са присъединени към ЕС на последните два етапа на разширяването му – пет през 2004 г. и две (съответно България и Румъния) през 2007 г. Характерно за всички тези държави е осъществяването на процеси на пазарна трансформация на икономиката.

Таблица 3.

Темп на БВП и БВП на човек от населението в ЕС\* (проценти)

Показатели Групи/Държави**	БВП на човек от населението по ППС (ЕС 27 = 100)			Темп на БВП (2009 г. = 100)
	1995 г.	2000 г.	2010 г.	2010 г.
ЕС 27	100	100	100	1,8
Първа група				
Люксембург	223	245	283	3,5
Холандия	123	134	134	1,8
Австрия	135	131	125	2,1
Ирландия	103	131	125	-1,0
Дания	132	132	124	1,7
Швеция	125	128	123	5,7
Белгия	129	126	118	2,2
Германия	129	118	118	3,6
Финландия	108	117	116	3,6
Великобритания	113	119	114	1,4
Франция	116	115	107	1,5
Испания	92	97	101	-0,1
Италия	121	117	100	1,3
Втора група				
Кипър	88	89	98	1,0
Гърция	84	84	89	-4,5
Словения	75	80	87	1,2
Малта	86	84	83	3,2
Португалия	77	81	81	1,3
Чехия	73	68	80	2,3
Словакия	48	50	74	4,0
Трета група				
Естония	36	45	65	3,1
Унгария	52	55	64	1,2
Полша	43	48	62	3,8
Литва	36	39	58	1,3
Латвия	31	37	52	-0,3
Румъния	33	26	45	-1,3
България	32	28	43	0,2

\* Източник: Данни на ЕВРОСТАТ. Вж.: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=1&language=en&pcode=tsieb010>

\*\* Държавите във всяка група и в ЕС-27 са подредени от автора според равнището на БВП на човек от населението по ППС за 2010 г.

**Цикличното развитие** на икономиката на Европейския съюз е **отразен резултат** от динамиката на съвкупното производство във **всички страни от ЕС**. Обхватът на първата група (13 страни) е почти двойно по-голям от включените във втората и третата група страни поотделно (по 7 във всяка група), но от това не се определя двойно по-голямото им значение във всички направления на развитие на икономиката на ЕС 27.

Във всяка от разграничените три групи има определени **национални различия**, макар същевременно да се установяват и някои **сходства** в макроикономическите им параметри и динамика. За разлика от други икономически или географски обособени региони в света **общите характеристики** по трите групи и за ЕС като цяло **са по-малко** и до голяма степен условни, **надделяват националната специфика и колебанията** на икономическите показатели в широк диапазон.

**Първата група** е с **най-широк обхват**, състои се от най-големите и относително стабилни икономики, което ги специфицира като **водещи за икономическата динамика в Европейския съюз**. Тези 13 държави постигат през последните години най-високо равнище на БВП и на БВП на човек от населението, макар по втория показател различията между тях да достигат до 34 процентни пункта (без да се отчита огромната разлика с първата държава в класацията – Люксембург). Преобладаващата част от същите държави се нареждат на **предни позиции** по редица други основни икономически показатели в Европа, както и в света, и допринасят за утвърждаването на Европейския съюз като един от безспорните **лидери на световната икономическа динамика**.

При **преминаването към втората и третата група** държави се установява доскоро проявявало се (в периода до кризата от 2008 г.) **увеличаване на реализираните средни темпове** на икономически растеж, но и на относителната **икономическа неустойчивост**. Успоредно с това стават **повече икономическите и социалните проблеми**, които изискват разрешение на национално и на общо регионално равнище. В сравнението по множество макроикономически показатели се откроява **влошаване** при прехода към следващите групи държави. Различията между групите са подчертани в областта на резултатите от съвкупното производство (равнището на БВП), темпа на инфлацията и равнището на безработицата, производителността на труда, доходите на човек от населението. Не са равностойни и показателите им по отношение на степента на развитие на технологичната сфера, обемите и насочеността на инвестиционните потоци, обемите и стоковата структура на външотърговските потоци и др.

Независимо от запазващите се диференциации се очертават **позитивни тенденции на намаляване на различията** в резултат главно от общите усилия и политики на интеграционната общност, както и от напредъка на пазарните трансформации в страните от ЦИЕ.

Така например, през 1995 г. **разликата** между най-високото равнище на БВП на човек от населението след Люксембург (в Австрия от 135 процентни пункта) и най-ниското равнище на този показател (в Латвия от 31 процентни пункта) **възлиза на 104 пункта**, докато през 2010 г. тя е сведена до **91 пункта** (в Холандия е 134, а в България е 43). Темповете на икономическия растеж в страните от втората и третата група постепенно **стават по-умерени, без предходните резки колебания** (след навли-

зането им в по-висш стадий на пазарните реформи), а в страните от първата група **се повишават**. Като резултат през 2010 г. се отчитат **по-близки темпове** на нарастване на БВП в трите групи, при което големите икономики на държавите от първата група възстановяват ролята си на **по-стабилен двигател на регионалния** икономически растеж (с изключение на най-дълбоко и трайно засегнатите от рецесията Ирландия и Испания). Вследствие на достигнатия по-висш етап на интеграцията, на общите регулации и контрол, фокусирани върху съответните проблемни области, голяма **част от проблемите се притъпяват и броят им се съкращава**. По отношение на икономическата динамика най-съществено значение имат създаването на предпоставки за провеждане на належащи структурни реформи и преобразувания в икономиката, за стимулиране на инвестициите и иновационното развитие, намаляване на безработицата и повишаване на производителността на труда.

По отграничените групи, във вътрешния им състав, в национален аспект се запазва **неравномерността на темповете** на икономическия растеж. В основата ѝ са специфичните **машаби и отраслова структура** на икономиките, по които се установяват значителни различия.

В **първата група** участват най-големите и някои по-малки европейски държави, но всички те се отличават с достигната най-висока степен на икономическо развитие и доходи (в Европа и в света). Отрасловата им структура и производствена специализация са много различни. В **по-големите държави** (като Германия, Франция, Великобритания), разполагащи с **добра ресурсна осигуреност** и квалифицирана работна сила, **отрасловата структура е по-балансирана**. Те развиват разнообразни производства, включително високотехнологични, създават качествена и специализирана продукция, с възможности за успешна реализация на националния, на регионалния и на световните пазари. В **по-малките страни** от тази група (като Швеция, Финландия, Дания) **отрасловата структура е дебалансирана**, като е детерминирана от по-широко застъпени и стимулирани от държавата **по-ограничен брой сфери и отрасли**.<sup>1</sup> По-тясната специализация не възпрепятства особено, а по-скоро **подпомага** икономическия им растеж, защото експанзивно развиваните производства имат предимно **материален и технологичен характер**, като са перспективни, **конкурентноспособни и експорториентирани** (към другите страни от ЕС и света).<sup>2</sup>

<sup>1</sup> В това се изразява формирането и развитието на т. нар. „локомотивен“ тип икономика, при който държавата провежда целенасочена политика за насърчаване на развитието на определени перспективни отрасли. Моделът е характерен за страни с малък национален пазар, но значителен производствен потенциал и голям относителен дял на външната търговия в БВП. Вж. по-подробно напр.: *Якимова Ив.*, Пазарен универсализъм и пазарно разнообразие, В: Световното стопанство в условията на глобализация, ИК „СТЕНО“, Варна, 2002, с. 261.

<sup>2</sup> Редица изследвания доказват, че отраслови структури, които включват по-малък брой сфери и отрасли или са едностранно развити и ориентирани към обикновени продукти, като правило не предразполагат към ускорен икономически растеж. При това се вземат предвид както резултатите от собственото развитие на съответните отрасли, така и косвеното им отражение върху другите икономически сфери и предимно върху вътрешната и външната търговия. Установено е, че под влияние на появата на повече нови видове производства след 90-те години и в началото на XXI век търговията се активизира значително, като при това над половината от световната търговия се формира от вътрешноотраслова търговия със суровини,



Така, въпреки различията и диспропорциите, икономиките на **страните от първата група** формират **гръбнака, опорните пунктове и източници** на икономическия растеж в ЕС. Цикличните им отклонения са сравнително **неутрални** към въздействието от страна на останалите държави от ЕС (от втората и третата група), но същевременно са **чувствителни към** особеностите в икономическата динамика на **другите водещи икономики в света**.

Мястото и ролята за растежа в ЕС на държавите от **втората група** са **по-ограничени и по-несигурни**. Те се предпоставят от по-малките им размери, липсата или **неясно очертаната** отраслова, продуктова и технологична специализация, отсъствието или **недостатъчността на добри конкурентни предимства**. В икономическите им структури е заложен **по-слаб потенциал** за стабилен икономически растеж, главно заради относителното **иновационно и технологично изоставане** (в сравнение с държавите от първата група), развитието на **по-обикновени** производства, на дейности със сезонен характер, по-високия (макар и постепенно свиващ се) относителен дял на селското стопанство. В повечето случаи произвежданата продукция е подходяща за задоволяване на потребностите на **вътрешния национален пазар**, има незадоволителни експортни възможности, ограничени предимно до **регионалния пазар на ЕС**. Структурата и темповете на развитие на икономиката на тези държави се формират вследствие на **навлезли в тях ПЧИ**, извършени от фирми от големите държави от първата група и довели до създаването на производствени мрежи, свързани с производството на отделни компоненти на традиционна или специализирана продукция.

По всички тези причини икономическата динамика на държавите от **втората група** е **по-нестабилна**, като е под силното **въздействие и зависимост от цикличните колебания** на производството, извършваните инвестиции в чужбина и външната търговия на **големите европейски държави**.

Определящо значение за икономическото развитие и цикличната уязвимост на първата и втората група държави имат също и особеностите на обвързаната с отрасловата им структура **фирмена организация** на производството.

**Големи компании и транснационални корпорации** са характерни предимно за **водещите в икономиката на ЕС държави**. Но крупните европейски компании се различават по **отрасловата си принадлежност и степента на транснационализация** на дейността. На големите фирми от Великобритания е присъщ по-широк глобализационен характер на дейността, докато националните компании от Франция и Германия например имат по-голям принос за развитието на националните им икономики и на европейския регион. Едрите компании в по-малките държави от първата група (Белгия, Дания, Швеция) определят облика на отрасловата структура, специализацията и експортните възможности на съответните страни.<sup>1</sup> Това се отразява върху обемите и географската насоченост на потоците на преките чуждестранни инвестиции, както и върху степента и източниците на цикличната зависимост на големите европейски държави.

---

промеждутъчни и готови изделия. (докато през 1962 г. делът ѝ е бил една четвърт). Вж. Доклад о мировом развитии 2009, Новый взгляд на экономическую географию, Обзор, М., 2009, с. 34.

<sup>1</sup> Вж. по-подробно: Якимова Ив., Пазарен универсализъм и пазарно разнообразие, В: Световното стопанство в условията на глобализация, ИК „СТЕНО“, Варна, 2002, с. 263.



В страните от *втората* (и третата) **група** преобладаващо значение има местният **среден и дребен бизнес**, допълван от дейността на по-ограничен брой големи чужди фирми (европейски и от други страни в света). Малките и средни фирми доминират в сферата на услугите, отраслите на леката промишленост, селското стопанство. Размерите и отрасловата им концентрация **не създават** достатъчно предпоставки за **генериране на работни места и заетост**. Преимущественият дял и ограничените възможности за растеж на МСП са едни от основните причини за относително **по-високото равнище на безработица** в тези страни и за необходимостта от **държавно подпомагане** чрез косвени средства на сектора на МСП.<sup>1</sup> Продукцията на повечето МСП е предназначена главно за вътрешните (националните) пазари и за общия пазар на ЕС. Същевременно малкият и среден бизнес в тези държави е по-устойчив, основан на **дългогодишни традиции** и по-дълъг жизнен цикъл (особено в сравнение със страните от третата група). Това го превръща в относително стабилен, макар и недостатъчно значим, източник на икономически растеж, формира условия за **по-ограничени колебания** на реализираните прирасти на БВП. На това се дължат до известна степен реализираните сравнително високи темпове на растежа в тези страни (с изключение на Португалия) през периода след 1990 г. и преди началото на предизвикания от външни фактори рецесионен спад през 2008-2009 г.<sup>2</sup>

Характерно за страните от ЕС като цяло е, че **реалният държавен сектор в тях е сравнително голям** и встъпва в ролята на значителен и действителен **източник на икономическия растеж** със стабилизиращо действие.<sup>3</sup> В преобладаваща част от страните от ЕС относителният му дял е над 19-20%, т.е. държавният сектор **създава над една пета от БВП** (вж. таблица 4.). **Отрасловото му представяне е разнообразно** по държави, но общо свойство е, че той обхваща икономически сфери с **основно** значение за съответните национални икономики. Така във Великобритания държавата национализира или участва предимно в производството на електроенергия, градския транспорт, водоснабдяването и газоснабдяването. Във Франция държавният сектор е застъпен също в нефтопроизводството, химическата промишленост, стъклопроизводството. В скандинавските страни държавата финансира много социални

<sup>1</sup> Преобладаващият дял на малките и средните предприятия е характерен за почти всички държави – членки на Европейския съюз. Поради това в средносрочните и дългосрочните цели на икономическия растеж, отразени в последната приета и изпълнявана на европейско равнище стратегия за реформи, е отделено специално място на подкрепата за развитието на МСП в Европа. В Доклада за напредъка по стратегията „Европа 2020“ се отбелязва: „Растежът ще зависи най-вече от средата за промишлеността и за бизнеса, особено що се отнася до малките и средните предприятия.“ (Вж. Годишен обзор на растежа. Приложение 1: Доклад за напредъка по стратегията „Европа 2020“, Европейска комисия, 12.01.2011 г., с. 3, [http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/1\\_bg\\_annexe\\_part1.pdf](http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/1_bg_annexe_part1.pdf))

<sup>2</sup> Вж. по-конкретните данни на ЕВРОСТАТ за периода 1990-2010 г. на: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=1&language=en&pcode=tsieb020>

<sup>3</sup> Според Ст. Роузфилд икономическата структура на повечето страни от ЕС е доминирана от два основни компонента – първо, средните и крупни промишлени и търговски корпоративни предприятия, и второ, огромният държавен сектор. При това държавният сектор остава с големи размери дори и след приватизационните процеси, проведени през 90-те години и предизвикали съществено му съкращаване. (Вж. *Роузфилд Ст.*, Сравнителна економика стран мира, М., издат. РОССПЭН, 2004, с. 175)

услуги – като здравеопазване, образование, култура, участва и в други сфери с непроизводствено предназначение.

**Таблица 4.**

Относителен дял на държавния сектор в страните от ЕС\* (процент от БВП)

Държава**	2000 г.	2010 г.
<b>ЕС-27</b>	<b>18,2</b>	<b>19,9</b>
Дания	26,7	30,8
Финландия	23,2	27,7
Швеция	27,1	27,3
Великобритания	20,1	25,8
Франция	21,1	22
Унгария	21,3	21,8
Кипър	18,6	21,7
Малта	19,9	21,7
Естония	20,7	21,3
Холандия	18,4	21
Словения	19,9	20,8
Литва	23	20,5
Гърция	19,1	20,2
Латвия	22,6	20,2
Италия	17,7	19,5
Румъния	18,1	19,3
Ирландия	14,1	19,3
Португалия	19,6	19,1
Испания	16,2	19
Полша	19,4	18,9
Чехия	18,4	18,7
Белгия	16,4	18,2
България	21,4	17,1
Австрия	16,9	15,8
Словакия	19,5	15,6
Германия	13,6	13,3
Люксембург	12,8	12,9

\* Източник: Данни на ЕВРОСТАТ. Вж.: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=tec00017&plugin=1>

\*\* Държавите са подредени от автора според относителния дял на държавния сектор в БВП за 2010 г., в низходящ ред.

Поддържането на **по-голям държавен сектор** позволява на европейските страни да оказват **по-мощно и по-ефективно въздействие върху икономическата динамика**.<sup>1</sup> Правителствената реакция срещу последната криза е пряко свързана с открояващата се тенденция на увеличаване на дела на държавния сектор в БВП на почти всички страни от ЕС през 2008-2010 г. По-широките граници и отраслов обхват на реалния държавен сектор имат подчертано значение за успешното **подтискане на действието на вътрешните** (национални и регионални) прокризисни конюнктурни фактори, за преодоляването на опасността от спад и установеното **формиране на по-плавни цикли на растежа** в периода след началото на XXI век в икономиката на Европейския съюз.

Същевременно **във външноикономическата област** Европейският съюз провежда **открита** икономическа политика, която се насочва напоследък все повече към **по-трайно коопериране** и установяване на по-здрави интеграционни връзки с други страни и региони в света.<sup>2</sup> Инициират се и се реализират различни съвместни програми, подписват се договори за сътрудничество с регионалните обединения АСЕАН, МЕРКОСУР, по-слабо развитите страни от Африка, Карибския и Тихоокеанския басейн,<sup>3</sup> с отделни държави – като САЩ, Япония, Русия, Украйна и др. ЕС започва да предоставя **преференциален достъп** до своите пазари **на развиващи се страни** още от 1971 г., като тази практика се обновява и разраства в схемата на Общата система за преференции (ОСП и ОСП+ за периода 2009-2011 г.).<sup>4</sup> Тези програми и схеми активизират производството и търговията на развиващите се страни чрез намалените мита за внос на техни стоки в Европейския съюз.

В резултат от посочените направления на външноикономическите отношения на Европейския съюз се предизвикват определени **позитивни ефекти и за страните членки** на ЕС. Интеграционната общност **разширява периметъра** на своето влияние, постига определена продуктова и географска **деконцентрация** (разпръскване) на импортните си потоци – броят на страните вносители се увеличава, относителните дялове на обемите и разновидностите на внасяните от всяка отделна държава стоки в ЕС намаляват.<sup>5</sup> Наред с разширяването на външнотърговските отношения с повече

<sup>1</sup> Тук се взема под внимание само принципната връзка и не се поставя на разглеждане конкретната зависимост между размера на държавата (измерен най-често с дела на публичните разходи в БВП) и темпа на постигания икономически растеж. По тези въпроси и специфичното проявление на взаимовръзката в страните от ЕС през периода 1970-2009 г. вж. по-подробно: *Magazzino C., Fr. Forte, Optimal Size of Government and Economic Growth in EU-27*, C.R.E.I. Working Papers No. 04, October 2010, [http://mpa.ub.uni-muenchen.de/26669/1/MPRA\\_paper\\_26669.pdf](http://mpa.ub.uni-muenchen.de/26669/1/MPRA_paper_26669.pdf)

<sup>2</sup> Както обобщава А. Филипенко, тази практика на ЕС свидетелства за прилагането на принципите и формулата „и глобализация, и регионализация“, за разлика от тяхното противопоставяне в дейността на други държави или интеграционни обединения. (Вж. *Филипенко А.*, *Економическа глобализация: истоки и резултати*, М., *Економика*, 2010, с. 355.)

<sup>3</sup> Според конвенцията от Ломе от 1975 г. и подписаното в Котону на 23 юни 2000 г. споразумение за партньорство с членовете на групата държави от Африка, Карибския и Тихоокеанския басейн, ЕС финансира и осъществява програмите STABEX и SYSMIN.

<sup>4</sup> Вж. по-подробно: Европейски парламент, *Търговски режими спрямо развиващите се страни*, [http://circa.europa.eu/irc/opoce/fact\\_sheets/info/data/relations/general/article\\_7254\\_bg.htm](http://circa.europa.eu/irc/opoce/fact_sheets/info/data/relations/general/article_7254_bg.htm)

<sup>5</sup> Според М. Ленард повече от 80 държави в света зависят вече от Европейския съюз по отношение на търговията, външните инвестиции и помощите. Като резултат от това и „Благодарение на способността

малки и по-слабо развити държави в света, това създава предпоставки за **ограничаване в известна степен на силата на външните проциклични въздействия**.

В страните от *третата* (и отчасти от втората) група се развиват еднотипни процеси в периода след началото на 90-те години на XX век. Тези процеси са обвързани с пазарната трансформация на икономическите им системи и оказват по-специфично въздействие върху цикличните колебания в ЕС-27.

## 5. ТРАНСФОРМАЦИОНЕН ЦИКЪЛ В СТРАНИТЕ ОТ ЦЕНТРАЛНА И ИЗТОЧНА ЕВРОПА

Общо десет държави от Централна и Източна Европа (ЦИЕ), които се приети в Европейския съюз при последните два етапа на разширяването му (осем през 2004 г. и две през 2007 г.), имат определена специфика и по-особено значение за икономическата динамика на ЕС през периода след 90-те години на XX век.<sup>1</sup>

Най-съществените **специфични особености** на тези страни от ЦИЕ, отнасящи се и до цялостния им икономически потенциал, изпъкват в **няколко обобщени направления**:

- осъществяването на трансформация, на кардинални преобразувания на икономиката във връзка с предприятия преход от централно управлявана към пазарна икономика;
- предимно малките мащаби, преценени от гл. т. на създавания обем на БВП, в сравнение с другите страни от ЕС;
- относително ниското равнище на доходите и икономическото развитие;
- недостатъчната конкурентоспособност, проявяваща се при излиза им на регионалния и на световните пазари и отразяваща спецификата на отрасловата и фирмената структура.

### 5.1. Специфика и фази на трансформационния цикъл

В процеса на пазарната трансформация в страните от ЦИЕ се извършват сложни процеси и **кардинални преобразувания, водещи до фундаментални промени в типа** на икономическата (и политическата) система. Те създават условия за **сътресения и обща дестабилизация на икономиката**, както и за допълнителна по-голяма **уязвимост към неблагоприятни външни въздействия**. Реформите протичат с **различна интензивност**, определяща диференциран потенциал за възникване и редуване на временни, преходни и нетрайни, включително епизодични, **дълбоки спадове и високи подеми**. Макроикономическите **колебания са резки**

---

си да привлече подкрепа от целия свят Европа във все по-голяма степен определя правилата в света.“ (Ленард М., Защо Европа ще управлява XXI век, издат. Обсидиан, С., 2005, с. 11.)

<sup>1</sup> В контекста на разглежданите проблеми на икономическата динамика на ЕС вниманието е фокусирано само върху тези страни от Централна и Източна Европа, които извършват пазарен преход и са реализирали членството си в ЕС. Тези страни са Чехия, Словакия, Словения, Полша, Унгария, Естония, Литва, Латвия, България и Румъния.

**и учестени** поради **силния, извънреден и временен** (конюнктурен) характер на импулсиращите ги фактори.

По отделни държави **предизвиканите от трансформацията спадове и подеми** се разгръщат в **различен диапазон** – с по-малка или по-голяма продължителност и амплитуда на отклоненията на БВП. В зависимост от достигнатия стадий на привездането им към пазарни принципи на функциониране **отделните сектори и отрасли** могат да бъдат **засегнати по различно време и в специфична степен** от рецесионните импулси на прехода. Затова е възможно да се прояви **лабилна структурна диспропорционалност** – кратковременно проявление на спад в едни и едновременно с това на експлозивен растеж в други сфери и отрасли.

Във всички случаи обаче **трансформационните колебания нямат циклична основа, природа и периодичност**, не се повтарят и проявяват през определени времеви интервали. **Безпрецедентният, нетипичен и преходен характер** на предизвикващите ги причини формира специфичната им (нециклична) природа, удължава общата им продължителност, затруднява изхода от тях и трайното преобръщане на макроикономическата динамика.<sup>1</sup>

**Трансформационните спадове** или „**кризите**“ **на прехода** са много различни от традиционните икономически и финансови кризи, от главните особености на цикличното развитие. Това се подчертава в редица изследвания върху проблемите и особеностите на пазарния преход. Така, според Тр. Спасов, трансформационният спад „не може да се обясни и впише в концепцията за цикличното развитие. Това е така, защото трансформационният спад се явява не като една от фазите на икономическия цикъл, а като проява на дълбока и структурна криза.“<sup>2</sup> В допълнение трябва да се има предвид също, че кризата на прехода е **относително по-продължителна, има по-сложна, нестандартна, хетерогенна вътрешна структура** (в сравнение с класическата циклична криза).

В повечето случаи трансформационният спад **не е еднопосочно и еднократно явление** – на последователно ограничаване на съвкупното производство (което е присъщо на низходящата фаза на традиционния икономически цикъл), след което икономиката да навлиза в състояние на по-траен, дългосрочен икономически растеж. Той може да обхваща **едно или няколко неравномерни, неперiodични конюнктурни колебания**, определящи обобщен за целия период (дългосрочен) **низходящ тренд на икономиката**. В условията на сериозна, дълбока дестабилизация, в траекторията на развитие на икономиката могат да се проявят **поредица от кратки и чести**, понякога едно- или двугодишни, следващи един след друг **периоди на растеж и спад**. Те формират вътрешната структура на трансформационната криза, като показват, че **кризисното състояние не е преодоляно**, че продължава действието на фактори с подтискащо и създаващо напрежение влияние върху мак-

<sup>1</sup> Във връзка с това Тр. Спасов обобщава: „Трансформационният спад обхваща специфични процеси на ограничаване на обема на съвкупното производство, интензифициране на инфлационния процес и на безработицата, които са предизвикани от особения процес на **промени в типа** на икономическата система.“ (Вж. *Спасов Тр.*, Пазарна трансформация и конкурентоспособност на икономиките в преход, УИ „Стопанство“, С., 2006, с. 77)

<sup>2</sup> Пак там, с. 76.

роикономическата динамика. Те задържат съвкупното производство под предкризисното му равнище.

Безпрецедентният (и нецикличен) характер на трансформационния спад е свързан следователно с това, че „постигането на временна стабилизация или на епизодичен растеж не отменя състоянието на криза на прехода“.<sup>1</sup> Това означава, че **кризата не се изчерпва с периодите на абсолютен производствен спад**, а включва в границите си и откъслечни подеми, че тя продължава докато има **резки, честни, непрекъснати колебания на БВП**, независимо от тяхната посока. Извеждането на икономиката от кризата на прехода приключва с постигането на по-трайна макроикономическа и финансова стабилизация. В резултат от постепенното възстановяване и стабилизиране на дълготрайните източници на растежа става възможно да се надхвърли предкризисното равнище на БВП, да се нормализират равнището и динамиката на инфлацията, безработицата, инвестициите и др. С всичко това се създават предпоставки за поставяне на **началото на възходящата (възстановителната) фаза** на трансформационния цикъл.

През **възходящата фаза** съвкупното производство може да **нараства с по-висока скорост** (в сравнение с класическия подем). Възможностите за това се осигуряват от създадените в процеса на прехода **нова, по-модерна основа, субекти и институции на пазарната икономическа система**, също и от установилото се ниско изходно (предподемно) равнище на БВП. След определен период темповете на икономическия растеж се свеждат на по-умерено равнище, като резултат от постигането на трайно преодоляване на нестабилността на прехода в икономиката започват да се проявяват закономерностите на традиционното циклично развитие. В това се състоят най-съществените специфики на съпътстващия процеса на пазарния преход трансформационен цикъл.

В анализите на традиционните циклични колебания се установява, че те имат общи черти, но и определени особености. Това е вярно и по отношение на трансформационните цикли, но при обратното съотношение – откриват се **по-малко общи характеристики**, надделяват **своеобразието и уникалността**. Общи за всички страни са предимно задължителното проявление, неизбежността на един или повече спадове, единната вътрешна основа за проявлението им – пазарната трансформация. При различните модели и методи за осъществяване на пазарния преход и на съпътстващите го процеси на преобразувания на практиката, съчетано и с другите национални условия, **протичането на трансформационните спадове и цикли е специфично, нееднотипно по държави**. Същевременно при по-детайлен анализ на трансформационния цикъл се установява, че той има много различия с периодичните икономически цикли, но включва и съвкупност от по-конкретни предпоставки и характеристики на традиционните колебания на макроикономическата активност.<sup>2</sup>

<sup>1</sup> Вж. *Стефанов Дим.*, Българският модел на прехода, В: Проблеми на икономиките в преход, издат. „Парадигма“, С., 2000, с. 252.

<sup>2</sup> Наред с трансформационните се отграничават и други типове **нециклични кризи**. Като по-специфични Л. Гринин и А. Коротаев разглеждат по-широк кръг от кризи от нецикличен тип. Според техните концепции нецикличните кризи обхващат не цялата национална икономика, а отделни области – като финанси, търговия, борси и др. (Вж. *Гринин Л., А. Коротаев*, Глобалный кризис в ретроспективе.



## 5.2. Основни индикатори на трансформационния цикъл в страните от ЦИЕ

Трансформационният процес в страните от ЦИЕ е детерминиран от **системни преобразувания**, насочени към разрушаване на административните и изграждане на пазарните правила и принципи на функциониране на икономиката чрез създаването на условия за разгръщане на предприемаческия потенциал на обществото. Те включват преди всичко **процесите на**:

- реформиране на отношенията на собственост, преход от преимуществено държавна към предимно частна собственост върху основните фактори на производството, главно чрез процесите на приватизация (също и на реституция и развитие на новото частно предприемачество);
- въвеждане на принципите на икономическа либерализация;
- формиране на нови частни икономически субекти, изграждащи адекватно пазарно поведение;
- конструиране на институциите на съвременната пазарна икономика, обезпечаващи ефективно функциониране на пазарите (на стоки и услуги, на труд, капитал и земя);
- структурно преустройство на икономиката.<sup>1</sup>

Особено значение за създаването на основите и динамиката на новоизгражданата пазарна икономика в страните от ЦИЕ има **процесът на либерализацията**, обхващащ цените, вътрешната търговия и външноикономическите връзки. Принципите на свободното пазарно ценообразуване се въвеждат в самото начало на пазарните реформи, когато е налице **естествена институционална незрялост** на икономиката, тя е доминирана от държавния сектор и високо монополизирана, т.е. **средата е все още предимно непазарна**. Сравнително рано е предприета и либерализацията на вътрешната и външната търговия, с което икономическите субекти получават правото и възможността за самостоятелен излаз на пазарите, за осъществяване на износни и вносни операции. С това **се преодолява предишната изкуствена изолация** и се поставят основите на „отваряне“ на икономиката за участие в международната специализация и разделение на труда. Ефектите за икономиката като цяло обаче са по-скоро негативни в краткосрочен план поради все още **недостатъчната степен на готовност на пазарните субекти** за излаз на висококонкурентните външни пазари.<sup>2</sup>

---

Изд. „Книжный дом ЛИБРОКОМ“, М., 2009, с. 35 и с. 42.) В такъв смисъл трансформационният спад, растеж и цикъл притежават определена уникалност – те са също нециклични, непериодични, но имат общ, а не тесен и специален характер. Като правило те засягат цялата икономическа система, макар да се разпространяват в различна степен върху отделните сфери и отрасли.

<sup>1</sup> Вж. *Спасов Тр.*, Пазарна трансформация и конкурентоспособност на икономиките в преход, УИ „Стопанство“, С., 2006, с. 37; Централно-Восточная Европа во второй половине XX века, Том третий: Трансформации 90-х годов, М., Изд. „Наука“, 2002, с. 93 и др.

<sup>2</sup> Синтезиран израз на по-конкретните причини и затрудненията, които са в основата на тези ефекти, се дава в следното обобщение: „... икономиките на Централна и Източна Европа имат ограничен опит по отношение на конкуренцията на международните пазари; слабо развита и неопитна правна и търговска инфраструктура; малка и неопитна предприемаческа класа и зле скроени институции на трудовия пазар.“ (Вж. *Итуел Дж., М. Елмън и др.*, Не просто „поредното присъединяване“. Политическа икономия на разширяването на ЕС на изток, С., Фондация „Фр. Еберт“, 1998, с. 23.)



Наред със същевременно предизвикания наплив на вносни стоки, се допринася за формиране на отрицателен външнотърговски баланс, дестимулиране и свиване на националното производство.

Така преобразуванията имат висока цена – в първите няколко години на трансформациите **всички страни от ЦИЕ са обхванати от дълбока икономическа криза** (вж. Таблица 5.). Нейните изражения са **голям спад на производството, висока и нарастваща инфлация и безработица**. В отделни страни кризата на прехода е изключително тежка и се задълбочава – в Латвия спадът е с над 30%, в Литва и Естония – съответно с над 20%, през 1992 г. Като резултат само за периода 1989-1993 г. съвкупният БВП на страните от ЦИЕ **намалява с около 20%**, а в промишленото им производство спадът е двойно по-голям.<sup>1</sup>

**Оживлението** на икономиката започва в някои страни от региона **след 1994 г.** и успява да компенсира натрупаните загуби и да достигне равнището на БВП от периода преди началото на пазарния преход **едва в края на 90-те години**. 2000 година е първата, в която **всички** страни от ЦИЕ отбелязват **положителен икономически растеж** (който се поддържа без прекъсване до началото на световната икономическа криза през 2008 г.). С това **завършва първият етап на трансформационния процес**, слага се **край на трансформационния спад** и се поставят основите на преминаване към период на по-траен икономически растеж.

Таблица 5.

Темп на БВП в страните в преход от ЦИЕ\* (проценти)

Държа- ви Години	Бъл- гария	Чехия	Есто- ния	Лат- вия	Литва	Пол- ша	Румъ- ния	Унга- рия	Сло- венция	Сло- вакия
1990 г.	-9,1	-1,2	-7,1	-7,9		-11,6	-5,6	-3,5	-4,7	-2,7
1991 г.	-8,4	-11,6	-8,0	-12,6	-5,7	-7,0	-12,9	-11,9	-8,9	-14,6
1992 г.	-7,3	-0,5	-21,2	-32,1	-21,3	2,6	-8,8	-3,1	-5,5	-6,7
1993 г.	-1,5	0,1	-5,7	-5,0	-16,2	3,8	1,5	-0,6	2,8	-3,7
1994 г.	1,8	2,2	-1,6	2,2	-9,8	5,2	4,0	2,9	5,3	6,2
1995 г.	2,9	5,9	5,0	-0,9	3,3	7,0	7,2	1,5	3,6	5,8
1996 г.	-9,0	4,0	5,0	3,8	5,2	6,2	4,0	1,0	3,6	8,0
1997 г.	-1,6	-0,7	10,8	8,3	7,5	7,1	-6,1	4,3	4,9	5,7
1998 г.	4,9	-0,8	5,4	4,7	7,6	5,0	-4,8	5,2	3,6	4,4
1999 г.	2,0	1,3	-0,1	4,7	-1,1	4,5	-1,2	4,2	5,4	0,0
2000 г.	5,7	3,6	9,6	6,9	3,3	4,3	2,1	6,2	4,4	1,4
2001 г.	4,2	2,5	7,7	8,0	6,7	1,2	5,7	4,1	2,8	3,5
2002 г.	4,7	1,9	8,0	6,5	6,9	1,4	5,1	4,4	4,0	4,6
2003 г.	5,5	3,6	7,2	7,2	10,2	3,9	5,2	4,3	2,8	4,8

<sup>1</sup> Вж. Централно-Восточная Европа во второй половине XX века, Том третий: Трансформации 90-х годов, М., Изд. „Наука“, 2002, с. 99.

*Продължение*

2004 г.	6,7	4,5	8,3	8,7	7,4	5,3	8,4	4,7	4,3	5,0
2005 г.	6,4	6,3	10,2	10,6	7,8	3,6	4,2	3,9	4,5	6,7
2006 г.	6,5	6,8	11,2	12,2	7,8	6,2	7,9	4,0	5,8	8,5
2007 г.	6,4	6,1	7,1	10,0	9,8	6,8	6,0	1,0	6,8	10,6
2008 г.	6,2	2,5	-5,1	-4,6	2,8	5,0	9,4	0,6	3,5	6,2
2009 г.	-4,9	-4,2	-14,1	-18,0	-15,0	1,7	-8,5	-6,3	-7,8	-6,2
2010 г.	0,2	2,3	3,1	-0,3	1,3	3,8	-1,3	1,2	1,2	4,0
2011 г.**	2,8	2,0	4,9	3,3	5,0	4,0	1,5	2,7	1,9	3,5
2012 г.**	3,7	2,9	4,0	4,0	4,7	3,7	3,7	2,6	2,5	4,4

\* *Източник:* Данни на Световната банка за периода до 2009 г., данни на ЕВРОСТАТ за 2010 г.

\*\* Прогнози на ЕВРОСТАТ за 2011 г. и 2012 г. Вж.: <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG>, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&code=tsieb020&plugin=1>

Характерна тенденция за всички преходни икономики от ЦИЕ след **2000 г. и до началото на кризата от 2008 г.** е реализирането на **възходящата (възстановителната) фаза** на трансформационния цикъл. През този период се осъществява икономически растеж със **стабилни и високи темпове**. Нарастването на обема на БВП е съществено, темповете на икономическия растеж достигат дори до **над 12% годишно** (в Латвия за 2006 г.). Тези темпове са неколkokратно по-високи в сравнение със средногодишните темпове на прираст на БВП от порядъка на 2-3% в редовните членки на ЕС. Интензифицирането на растежа, по-бързият икономически напредък на страните в преход от ЦИЕ се предпоставя от достигнатия **по-висш стадий** в изграждането на **пазарно функциониращи системи** и в процеса на **присъединяване** на тези страни **към икономическите структури на ЕС**. При това, както вече бе установено в т. 1:

- икономическата динамика на ЕС като цяло (ЕС-27) не е подложена на модифициране вследствие на реалното приобщаване на тези страни към ЕС през 2004 г. и 2007 г.,
- създават се благоприятни предпоставки за формиране на по-плавни цикли на растежа (характерни за втория икономически цикъл в ЕС-27),
- формират се условия за по-голяма стабилност и синхронизация на темповете на растежа в ЕС-27 и в света.

**Общите и специфичните особености** на низходящата и на възходящата фаза на трансформационния цикъл се формират под решаващото влияние на **вътрешни фактори**. Те са тясно свързани с основните направления на процеса на пазарния преход и неговата сменяща се интензивност. Към 2008-2009 г. в страните от ЦИЕ се отчитат **първите спадове** на съвкупното производство, получени под въздействие на **външни фактори** – предизвикани от **отраженията на глобалната финансово-икономическа криза**. По-голямата част от тези страни (без Румъния и Латвия) възстановяват положителния си растеж още от 2010 г., но вече при **по-умерени величини** на тем-

повете на прираст на БВП (вж. данните от таблица 5.).<sup>1</sup> С това се поставя началото на преминаването към **закономерностите на традиционното циклично развитие**.

Характерна **особеност на трансформационния спад** в преходните икономики от ЦИЕ е формирането на обстановка на **тежка стагфлация**, при която съкращаването на съвкупното производство е комбинирано с **високи нива на безработицата и на инфлацията**.

**Инфлационният процес** се развива ускорено още в първите години на пазарния преход, основно под влияние на либерализацията на цените и търговията (вж. данните от Таблица 6.). Въздействие върху него оказва цялата съвкупност от пазарни реформи и кардинални промени, включително липсващият в началото на прехода пазарен опит и стихийността в поведението на потребителите, напливът на чужди стоки и пренасяното чрез тях отвън инфлационно напрежение. Това обуславя **неравномерност и висока степен на неконтролируемост на инфлацията**, достигаща в отделни страни и години до хиперинфлационни изразения (особено в България през 1997 г., когато годишният ѝ темп е 1058,4%). Успокояване и балансиране на темпа на инфлационното покачване на цените се постига след стабилизирането на макроикономическите процеси.

От 2000 г. и досега средногодишният инфлационен темп в страните от ЦИЕ е съществено понижен и се колебае **в границите под 10%** (само в Румъния се запазва на двуцифрени нива до 2004 г. включително). В посока овладяване на инфлацията трябва да се отчете дисциплиниращият ефект, акцентът върху антиинфлационната политика, поставен във връзка с подготовката, изпълняването на инфлационните критерии и реализирането на по-късен етап на членството на тези страни в ЕС. Макар в останалите страни от Европейския съюз и като цяло в ЕС-27 инфлацията да е в по-ниски граници от 1-2% (с изключение на кризисната 2008 г.), напредъкът на страните от ЦИЕ е осезателен, очертаващите се тенденции са позитивни.

По-трудно се оказва преодоляването на достигнатите високи равнища на **безработицата**. Процесите на приватизацията, на секторното и отрасловото реструктуриране предизвикват почти **взривно повишаване** на нивото ѝ във **всички** преходни икономики още в **началните години** на пазарната трансформация. Най-сериозни икономически и социални напрежения възникват в България и Литва, където безработицата достига по официални данни съответно до 21,4% и 17,4% през 1994 г., а реалните ѝ размери се оказват още по-високи. Данните от Таблица 7. показват, че в Естония, Латвия, Литва, Словакия равнището на безработицата се запазва в двуцифрено изразение и през 2009 г., в Полша то е сведено под 10% едва от 2007 г. Реакцията на този показател е следователно **закъсняваща**, по-изразена в периодите на

<sup>1</sup> В много изследвания се доказва, че след забележителния им икономически растеж в годините на възстановителната фаза на трансформационния цикъл и след излизането от последната криза, страните от ЦИЕ ще започнат да постигат растеж с по-забавени темпове. В някои прогнози се аргументира предвиждане, според което страните от ЦИЕ имат потенциал да реализират темпове на прираст на БВП от 4% през следващите десет години. (Вж. напр.: Zsoldos Ist., A. Zadornova, New EU Member States – A Fifth BRIC?, Global Economics Paper No 173, 2008, <http://www2.goldmansachs.com/ideas/global-economic-outlook/new-eu-member-states-pdf.pdf>)

Таблица 6.

Годишен темп на инфлация в страните от ЦИЕ\* (проценти)

година държава	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
ЕС									1,7	1,3	1,2	1,9	2,2	2,1	2	2	2,2	2,2	2,3	3,7	1
България	6,4	23,8	338,4	91,3	72,9	96,1	62,1	121,6	1058,4	18,8	2,6	10,3	7,4	5,8	2,2	6,3	5	7,3	8,4	12,3	2,8
Чехия	-	-	-	-	-	9,9	9,2	8,8	8,5	10,6	2,1	3,9	4,7	1,8	0,1	2,8	1,8	2,5	2,9	6,4	1
Естония	-	-	-	-	89,8	47,7	28,8	23,1	10,6	8,2	3,3	4	5,7	3,6	1,3	3	4,1	4,4	6,6	10,4	-0,1
Унгария	16,9	28,9	34,2	22,9	22,5	18,9	28,3	23,6	18,3	14,2	10	9,8	9,2	5,3	4,6	6,8	3,6	3,9	7,9	6,1	4,2
Латвия	-	-	-	243,3	108,8	35,9	24,9	17,6	8,4	4,7	2,4	2,6	2,5	1,9	2,9	6,2	6,7	6,5	10,1	15,4	3,5
Литва	-	-	-	-	410,2	72,2	39,7	24,6	8,9	5,1	0,8	0,9	1,4	0,3	-1,1	1,1	2,7	3,7	5,7	10,9	4,4
Полша	244,6	555,4	76,7	45,3	36,9	33,3	28,1	19,8	15,1	11,7	7,3	10,1	5,5	1,9	0,8	3,6	2,1	1,1	2,4	4,3	3,8
Румъния	-	-	230,6	211,3	255,2	136,8	32,2	38,8	154,8	59,1	45,8	45,7	34,5	22,5	15,3	11,9	8,9	6,6	4,8	7,8	5,6
Словакия	-	-	-	-	-	13,4	9,9	5,8	6,1	6,7	10,6	12	7,3	3,3	8,6	7,6	2,7	4,5	2,8	4,6	1,6
Словения	-	-	-	-	32,9	20,9	13,5	9,8	8,4	7,9	6,1	8,9	8,4	7,5	5,6	3,6	2,5	2,5	3,6	5,7	0,9

\* Източник: Данни на Световната банка. Вж. <http://data.worldbank.org/indicator/FP.CPI.TOTL.ZG>

**Таблица 7.**  
Равнище на безработица в страните от ЦИЕ\* (проценти)

година държава	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
ЕС			8,1	9,5	10,9	11,3	10,7	10,7	10,3	9,8	9,5	9,1	8,6	9	8,9	9,1	8,9	8,2	7,1	6,9	8,9
България					21,4	20	15,7	13,5	13,7	12,2	14,1	16,2	19,9	18,1	13,8	12	10	8,9	6,9	5,6	6,8
Чехия			2,3		4,3	4,3	4	3,9	4,8	6,5	8,7	8,8	8,1	7,3	7,8	8,3	7,9	7,1	5,3	4,4	6,7
Естония	0,6	0,6	1,5	3,7	6,6	7,6	9,7	9,9	10,4	9,5	11,6	13,1	12,5	9,5	10,7	9,9	7,9	5,9	4,7	5,5	13,7
Унгария				9,9	12,1	10,8	10,2	9,9	8,7	7,8	6,9	6,4	5,7	5,8	5,9	6,1	7,2	7,5	7,4	7,8	10
Латвия								20,2	14,7	14,5	13,8	14,2	13,1	13,3	10,6	9,9	8,9	6,9	5,9	7,5	17,1
Литва						17,4	17,1	15,6	14,1	13,7	13,4	15,9	16,8	13	12,9	11,4	8,3	5,6	4,3	5,8	13,7
Полша				13,3	13,9	14,4	13,3	12,4	11,2	10,7	12,5	16,1	18,2	19,9	19,6	18,9	17,7	13,8	9,6	7,1	8,2
Румъния						8,2	7,9	6,7	5,5	5,6	6,2	6,9	6,6	8,1	6,9	7,7	7,2	7,3	6,4	5,8	6,9
Словакия					12,2	13,7	13,1	11,3	11,9	12,6	16,4	18,8	19,3	18,6	17,5	18,1	16,2	13,3	11	9,6	12
Словения			7,1		8,7	8,2	7,2	7,2	7,2	7,6	7,4	7,2	5,7	6,4	6,7	6,3	6,5	5,9	4,8	4,4	5,9

\* Източник: Данни на Световната банка. Вж. <http://data.worldbank.org/indicator/SL.UEM.TOTL.ZS>

кризата и по-слаба от обичайната в периода на сравнително стабилния икономически растеж. Намаляването на равнището на безработицата се възпрепятства главно от наложената бърза преориентация на секторната и отрасловата структура на икономиката, ограничаването на дела на индустрията и селското стопанство и прехода към водещ дял на сферата на услугите. Като една от съществените слабости на икономическия растеж в целия ЕС се очертава проблемът с **големия относителен дял на структурната безработица**, поради която общото ниво на безработицата в ЕС-27 остава над нивата ѝ в други страни (например САЩ).

### 5.3. Неравномерност на икономическото развитие на страните от ЦИЕ

Икономическата динамика на страните от ЦИЕ показва през периода на пазарния преход и общи черти, и определена специфика, на основата на които те могат да се разделят условно на **две подгрупи**:<sup>1</sup>

- в **първата подгрупа** се включват Чехия, Словакия, Словения, Унгария и Полша, които се отличават със **системен характер** на извършените реформи, относително **последователна и по-ефективна** икономическа политика. В резултат от това те успяват да постигнат по-бързо и по-рано преодоляване на неравномерните колебания и още от 1992-1994 г. започват да реализират икономически растеж с положителни темпове. През 2000 г. петте държави вече изпреварват равнището на БВП от 1989 г., с което превъзможват окончателно трансформационния спад.
- **втората подгрупа** обхваща България, Румъния, Естония, Литва и Латвия (както и страните извън ЕС – Македония, Хърватия и Албания). Реформите и политиката в тези страни се отличават с по-голяма **стихийност, недостатъчна последователност** и взаимна обвързаност. Затова тези пет държави изпадат в по-продължителни и **по-дълбоки трансформационни кризи**, прекъсвани от кратки паузи на растеж, продължили до към 1997-98 г., отчитат по-висока инфлация и безработица. Тези страни стабилизират икономиките си на по-късен етап – към края на 90-те години, а успяват да преодолеят трансформационния спад едва към средата на първото десетилетие на XXI век.

**Диференциации** и отделни **обща черти** между двете подгрупи държави от ЦИЕ се установяват в редица други направления и особености на икономическото им развитие. Те се отразяват по специфичен начин върху обобщената динамика на икономиката на целия Европейски съюз (ЕС-27).

По **равнище на развитие** националните икономики на страните от ЦИЕ **изостават** от другите страни от ЕС (вж. таблица 3.), но между тях **има значителни различия**. В Чехия, Словакия и Словения БВП на човек от населението за 2010 г. е вече между 87 и 74 пункта по ППС (в сравнение с ЕС-27 = 100) и показва тенденция на постепенно приближаване до този във високо развитите европейски държави. **Останалите седем страни** от ЦИЕ, които бяха класифицирани в анализа в предходния

<sup>1</sup> В конструираната квалификация на страните от ЦИЕ са обхванати не всички, а само десетте страни членки на ЕС, включени в изследването.

параграф като трета група, са **двойно по-бедни** – имат БВП на човек от населението от около **една трета от средния** за всички страни от ЕС. За тези седем страни се установява по-различно и недостатъчно равнище и по други важни показатели – като натрупване на капитал общо и на човек от населението, равнище на заетост и производителност на труда, равнище на квалификация на работната сила и др.

Неравномерността намира израз и във величината на отчитаните след 2000 г. положителни темпове на нарастване на БВП. Икономическият растеж протича **по-ускорено в по-бедните** и по-изостаналите страни от ЦИЕ (в отделни години надхвърля дори 10-12% в Естония, Литва и Латвия) и **по-забавено** в петте страни от ЦИЕ от първата подгрупа. Тенденцията на запазване на съществените диференциации в равнището на БВП на човек от населението и към 2010 г. е показателна за съчетанието от количествено **високи параметри, но незадоволително качество** на постигания икономически растеж.

Високата икономическа динамика, процесите на приватизация и либерализация, излизането на страните от ЦИЕ от състоянието на международна изолация и участието им в интеграционните процеси активизират световните и предимно европейските инвестиционни потоци. В резултат **се увеличават обемите на преките чуждестранни инвестиции в страните от ЦИЕ**, като те се извършват главно от **европейски инвеститори**.<sup>1</sup> Някои страни – като Чехия, Полша и Унгария, стават предпочитани дестинации за ПЧИ още **от средата на 90-те години**, докато в България, Естония, Латвия и Словения входящите потоци на чуждестранните инвестиции се увеличават по-съществено **след 2004 г.**<sup>2</sup> Средно около **една десета** от ПЧИ в региона се извършват в **Чехия**, а само в Словакия преките инвестиции се увеличават и през кризисната 2009 г. Преобладаваща част от ПЧИ се влагат във финансовата сфера, строителството и търговията с недвижими имоти, добивната и автомобилната промишленост. През периода 1997-2008 г. извършените в страните от ЦИЕ преки чуждестранни инвестиции възлизат средно на 4% от БВП, като достигат по-високо равнище в България и Естония, а по-малко в Словакия.

**Привлекателността на тези страни за ПЧИ** се осигурява от възможността за завладяване на новообразуващите се пазари, използване на вече съществуващата производствена инфраструктура и изградените външноикономически връзки, на квалифицираната и по-евтина работна сила. **Ефектите от входящите потоци на ПЧИ са различни** – в зависимост от формираната в периода на участието на тези страни в

<sup>1</sup> В последния доклад за инвестициите в света на UNCTAD се отчита, че ПЧИ се увеличават с 5% и достигат до 1,24 трил. дол. през 2010 г., като наред с това глобалното индустриално производство и световната търговия се връщат на предкризисните си равнища. При това повече от половината от входящите потоци на ПЧИ за 2010 г. са насочени към новоразвиващи се икономики и към икономики в преход. Половината от първите 20 приемащи ПЧИ икономики за 2010 г. са новоразвиващи се икономики и икономики в преход. В страните от Югоизточна Европа обаче ПЧИ намаляват за трета поредна година, което се дължи отчасти на забавените ПЧИ на европейски инвеститори. (World Investment Report 2011, Non-Equity Modes of International Production and Development, UNCTAD, 2011, p. XII, p. XV, <http://www3.unctad-docs.org/files/UNCTAD-WIR2011-Full-en.pdf>)

<sup>2</sup> Използвани са данни от: Foreign Direct Investment in Central and Eastern Europe, March 2010, [http://www.pwc.com/en\\_rs/publications/assets/FDIinCEE-Final-report-March\\_10.pdf](http://www.pwc.com/en_rs/publications/assets/FDIinCEE-Final-report-March_10.pdf)



системата на СИВ и отчасти поддържана и досега **специализация** на националното производство.

Редица фирми (предимно с експортна ориентация и добро качество на продукцията) са закупени в хода на приватизацията от крупни западноевропейски компании, превръщат се в техни дъщерни предприятия или се сливат с тях. В повечето по-богати страни от ЦИЕ (от първата подгрупа) привлечените чуждестранни инвестиции индуцират **запазване, разширяване, подобряване на управлението** и повишаване на качеството на продукцията на развиваните отпреди **перспективни индустриални отрасли и производства**. В този смисъл ПЧИ допълват местните инвестиции, подсилват отслабените и несигурни вътрешни източници и двигатели на икономическия растеж. В немалка част от **по-бедните страни** от ЦИЕ обаче входящите ПЧИ са в **по-ограничени размери**, като чрез тях се изнасят на изток производства на определени компоненти на крайните продукти, на полуфабрикати или нискотехнологични продукти. По такъв начин в някои от тези страни (като Естония, Латвия и отчасти Словакия) се създават условия за определена **тясна специализация** на производството, което крие опасност от „консервиране“ на икономическата структура, съхраняване на изоставането, **по-чувствителни ефекти от пренасяната циклична неустойчивост от външни източници**.<sup>1</sup> При доминиращата роля на местните (националните) малки търговски и производствени фирми не може да се оказва съществено влияние върху структурата на експорта и икономическия растеж, не се формират големи възможности за натрупване на капитали и модернизация на производството в тези страни.

Основните макроикономически показатели и особено равнището на БВП безспорно отнасят страните от ЦИЕ към **икономиките с малки и средни размери**. Оттук произтичат два значителни и трудно преодолими проблема. От една страна, вътрешният пазар на тези държави е тесен за по-нататъшното развитие и поставя икономическия им растеж в относително голяма **зависимост от реализирането на създадената продукция на външни пазари** (в рамките на ЕС и в други страни по света). От друга страна, това поражда опасност от формиране и увеличаване на външнотърговски дефицити поради пряката **зависимост от вноса на фактори на производството** и инвестиции (предимно машини, съоръжения, суровини, материали).

Тези две направления на проблеми и зависимости нарастват през последните години, успоредно с увеличаването на вносните и износните потоци на страните от ЦИЕ. Делът на **външната търговия** в БВП се увеличава и достига до високо равнище. Така например, вносът е между 39% в Полша (56% в България) и 104% в Словакия, а износът варира от 33% в Румъния до 99% в Словакия за 2009 г. (вж. таблица 8. и таблица 9.) По-високите равнища на вноса (и на износа) са характерни

<sup>1</sup> Без да подценяваме, тук не засягаме широкия спектър от други безспорно положителни въздействия от притока на ПЧИ. Те са свързани например с това, че ПЧИ имат предимството да „поставят нови мащаби за местните фирми, мобилизират се икономически и социални сили, разчупват се закостенели структури на конкуренцията. Нивото на квалификация на работещите се подобрява, иновационната, имитационната и инвестиционната дейност на фирмите се повишава като цяло, техническите познания се разширяват и интеграцията в световната икономика се облекчава.“. (Вж. *Шюлер А.*, Чуждестранната помощ в служба на трансформацията на системата, В: Проблеми на икономиките в преход, издат. „Парадигма“, С., 2000, с. 103.)

особено за Чехия, Словакия, Словения, Унгария, Естония. Преодоляването на външнотърговските дефицити изисква по-добро адаптиране на националните икономики към международните стандарти и правила, по-решително стимулиране на износа и на импортозаместващи производства. Разширяването на външноикономическите връзки **повишава чувствителността и зависимостта на икономиките от ЦИЕ от състоянието и конюнктурните изменения на европейските и световните пазари.**

По отношение на **продуктовата структура** и параметри на външната търговия и главно на износа страните от ЦИЕ от първата подгрупа са в **по-добри позиции** в сравнение с тези от втората подгрупа. Повече фирми от Чехия, Словакия, Словения, Унгария създават и изнасят за Европа и света готова продукция **с по-висока степен на обработка**, докато останалите страни от ЦИЕ (включително България) имат по-значителни дялове в производството и износа на **необработена продукция, с ниско равнище на добавена стойност**. Като цяло представянето на високотехнологичните отрасли и износ в страните от ЦИЕ остава скромно. Държавите от **първата подгрупа** се специализират в производството и износа на **капиталоемка среднотехнологична продукция** – като битова електроника, транспортни средства, текстилна техника, химическа промишленост и др. Основно място в създавания БВП и в експорта на държавите от **втората подгрупа** заемат **нискотехнологичната и трудоемка продукция** – на металургията или на леката промишленост. Това създава допълнителни проблеми поради високата конкуренция на тези пазари и възможностите за ограничени печалби.<sup>1</sup>

Таблица 8.

Относителен дял на вноса в БВП на страните от ЦИЕ\* (проценти)

Година \ Държава	България	Чехия	Естония	Латвия	Литва	Полша	Румъния	Унгария	Словения	Словакия
1990 г.										
1991 г.	39	46		25	21	25	22	34	74	49
1992 г.	53	54	54	73	20	22	36	32	56	74
1993 г.	46	54	71	57	90	22	28	35	58	60
1994 г.	46	53	82	44	61	22	27	35	56	54
1995 г.	50	55	76	45	58	21	33	46	52	56
1996 г.	57	55	73	54	59	24	37	49	51	64
1997 г.	53	57	83	55	62	27	36	55	53	66
1998 г.	58	55	85	60	56	31	31	64	53	70
1999 г.	61	57	75	50	49	30	33	67	52	66

<sup>1</sup> Още в периода на подготовката и преди приемането на десетте страни от ЦИЕ в ЕС редица специалисти предупреждават, че „Конкурентният натиск върху икономиките на кандидатстващите страни вероятно ще бъде много по-силен в сравнение с въздействието на вече създадената в тях свободна пазарна среда.“. (Вж. *Итуел Дж., М. Елмън* и др., Не просто „поредното присъединяване“. Политическа икономия на разширяването на ЕС на изток, С., Фондация „Фр. Еберт“, 1998, с. 37.)

*Продължение*

2000 г.	56	66	88	49	51	34	38	76	57	73
2001 г.	58	68	82	51	55	31	41	72	56	81
2002 г.	56	62	78	51	58	32	41	65	54	78
2003 г.	59	64	77	55	57	36	42	65	54	78
2004 г.	63	70	80	60	59	40	45	67	59	77
2005 г.	56	69	84	62	65	38	43	68	63	81
2006 г.	79	73	92	66	69	42	39	78	67	88
2007 г.	79	75	84	62	67	44	43	79	71	88
2008 г.	79	73	80	55	72	44	44	80	71	85
2009 г.	56	64	65	43		39	40		57	104

\* Източник: Данни на Световната банка. Вж. <http://data.worldbank.org/indicator/NE.IMP.GNFS.ZS>**Таблица 9.**

Относителен дял на износа в БВП на страните от ЦИЕ\* (проценти)

Държави Години	Бъл- гария	Чехия	Есто- ния	Лат- вия	Литва	Пол- ша	Румъ- ния	Унга- рия	Сло- вения	Сло- вакия
1990 г.	23,3	29,0				23,0	15,6	29,6	29,1	19,6
1991 г.	43	53		35	30	24	18	33	84	46
1992 г.	47	54	60	80	23	24	28	31	63	70
1993 г.	38	56	67	73	83	23	23	26	59	56
1994 г.	45	50	72	46	55	24	25	29	59	59
1995 г.	52	51	68	43	47	23	28	46	50	58
1996 г.	59	49	62	47	50	22	28	50	50	53
1997 г.	59	52	72	47	52	23	29	56	52	58
1998 г.	59	54	75	47	45	26	23	63	51	59
1999 г.	56	55	70	40	39	24	28	65	48	61
2000 г.	50	63	85	42	45	27	33	72	54	71
2001 г.	49	65	80	42	50	27	33	71	55	73
2002 г.	47	60	71	41	53	29	35	63	55	71
2003 г.	49	62	69	42	51	33	35	61	54	76
2004 г.	52	70	73	44	52	37	36	63	58	75
2005 г.	41	72	78	48	58	37	33	66	62	76
2006 г.	61	76	80	45	59	40	30	77	67	84
2007 г.	59	80	73	42	54	41	31	80	70	87
2008 г.	58	77	76	42	60	40	31	81	68	83
2009 г.	48	70	71	42		39	33		59	99

\* Източник: Данни на Световната банка. Вж. <http://data.worldbank.org/indicator/NE.EXP.GNFS.ZS>

Съобразено с разгледаните проблеми, голяма част от структурните фондове и програми на ЕС са съсредоточени върху страните от ЦИЕ, като са ориентирани към модернизирването на структурата на икономиките им и формирането на стабилни дългосрочни източници на икономически растеж.

В периода на пазарната трансформация **икономическата политика** на страните от ЦИЕ поставя по-силен акцент върху парично-кредитното и данъчното регулиране. В повечето от тези страни почти не се провежда целенасочена инвестиционна, индустриална и научно-техническа политика, които са особено необходими за **структурното адаптиране** на производството към изискванията на международните пазари. Трансформационните спадове предизвикват известна промяна в подходите и преминаване към политика на **поддържане и подпомагане на реалния сектор** – както частен, така и държавен, главно в областта на машиностроенето и отраслите на тежката промишленост. Държавните мерки, свързани с отпускане на финансови средства за тази цел, се запазват за по-дълъг период в страните от втората подгрупа. Същевременно в страните от първата подгрупа започва на **по-ранен етап подкрепата за развитието на дребното частно предприемачество**, което увеличава дела на МСП в сферата на материалното производство. Между МСП се създават **по-трайни кооперационни връзки**, те се включват в интеграционни мрежи и схеми с крупните фирми. Развиващият се на собствена основа частен сектор става основен фактор за по-ранното прекратяване на трансформационния спад в тези страни и за прехода им към траен икономически растеж.

В основата на започналия след 2000 г. **втори етап на трансформационния процес** в страните от ЦИЕ е напредъкът на пазарните реформи, довел до установяването на функционираща пазарна икономика и постигането на макроикономическа стабилизация. Количествено темповете на икономическия растеж в почти всички страни от ЦИЕ **постепенно се нормализират** и към края на десетилетието стават по-близки и **съпоставими** с темповете в големите и водещи европейски страни. Признаци на **нетрайност на стабилизацията** и опасност от по-нататъшно възпроизвеждане на кризата на прехода се откриват единствено в икономиките на Естония, Литва и Латвия, но под влияние предимно на **външни фактори**. Трите страни са най-дълбоко засегнати от световната криза и последвалата я рецесия, отчитат значителни и по-продължителни спадове на БВП след 2008 година. По-слабите изражения и по-кратката продължителност на отражението на световната криза в останалите страни от ЦИЕ, по-бързото им възстановяване са показателни за постигането на тяхното **реално приобщаване към единното европейско икономическо пространство**. Заедно с това завършва периодът на нетрадиционно и в повечето случаи деструктивно влияние на трансформационния цикъл на страните от ЦИЕ върху икономическата динамика на ЕС-27.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В резултат от главните направления на извършения анализ **могат да се направят следните по-важни изводи:**

- **Икономическата динамика на Европейския съюз** отразява националните особености, разширяването и задълбочаването на интеграционните връзки и взаимодействия между страните членки. Разширяването на ЕС се осъществява поетапно при включването на държави с различна степен на циклична резистентност, без това да предизвиква кардинално модифициране на динамиката на ЕС като цяло. С всеки следващ етап нараства вътрешната (регионалната) обусловеност и устойчивост на икономиката на ЕС. Същевременно се увеличава участието на страните членки в глобализационните процеси, а с това нарастват и опасността и каналите за пренасяне на външни циклични импулси. Паралелно с разрастването на обхвата на ЕС се повишава и значението на интеграционната общност за тенденциите в динамиката на световната икономика. От емпиричния анализ се установява, че цикличните колебания в икономиката на ЕС и в света са сходни, синхронизирани по време и напоследък по-слабо изразени и относително по-стабилни в ЕС.

В периода 1970-2010 г. в икономиката на ЕС се оформят два дългосрочни икономически цикъла. Те имат по-голяма от средната продължителност, вътрешната им структура е доминирана от **цикли на икономическия растеж** с тенденция към изпъкваща стабилизация през последните години (до началото на глобалната криза). Първият от икономическите цикли е индуциран предимно от вътрешни (национални и регионални) процеси и фактори, докато вторият се разгръща под решаващото въздействие на външни фактори.

- **Вътрешната обусловеност на резистентността на ЕС** е обоснована предимно с тенденциите на сближаване и унифициране на преобладаващия тип икономическа система в европейските страни. Запазващите се частични структурни диференциации по държави опосредстват формирането на взаимно допълващи се конкурентни сравнителни предимства. **Външната циклична чувствителност** нараства под влияние на разрастването на входящите и на изходящите потоци на преките чуждестранни инвестиции и на външната търговия (със страни извън ЕС). Вследствие на тези направления на анализа се достига до извода, че в резултат от развитието на формите на сътрудничество и заздравяването на интеграционните връзки краткосрочните икономически цикли се преобразуват в цикли на икономическия растеж. Дългосрочните икономически цикли се запазват и генерират предимно от външни фактори и напрежение, както и от някои вътрешни дисбаланси и проблеми.
- В изследването се обособяват **три групи от държави в ЕС** с различна степен на икономическо развитие, според критерия за равнище на създаван брутен продукт на човек от населението (по ППС). Тези групи имат различно значение и принос за регионалната и световната икономическа динамика. Икономиките на страните от първата група образуват гръбнака, опорните стълбове и източници на икономическия растеж в ЕС (и в света). Цикличните им отклонения са неутрални към въздействие от страна на останалите държави от ЕС и чувствителни към особеностите в динамиката на другите водещи икономики в света. Държавите от втората и третата група (в която е и България) имат по-ограничен цикличен потенциал, показват по-нестабилна икономическа ди-

намика, която е в зависимост предимно от цикличните колебания на големите европейски страни.

- Динамичните особености в ЕС се формират след началото на 90-те години на XX в. и под влияние на **прехода към пазарна икономика**, осъществяван в десет от настоящите страни членки от Централна и Източна Европа. Протеклият в тези държави по-специфичен трансформационен спад и цикъл се отличава от закономерностите на традиционното циклично развитие. Неговата специфика се изразява в няколко насоки. *Първо*, трансформационният спад може да обхваща едно или няколко неравномерни, непериодични (хаотични) конюнктурни колебания. Характерна за него е обобщената низходяща тенденция (тренд) на икономиката за съответния период. *Второ*, с преодоляването на по-резките, чести и непрекъснати колебания на брутният продукт и с достигането и надхвърлянето на предкризисното равнище на БВП се поставя началото на възходящата фаза на трансформационния цикъл. *Трето*, през втората възходяща или възстановителна фаза съвкупното производство може да нараства с по-висока скорост (темп). Напредъкът на пазарните реформи и отраженията на глобалната криза от 2008-2009 г. поставиха своеобразен край на трансформационните и начало на традиционните циклични закономерности в икономическото развитие на страните от ЦИЕ в преход.

## ЛИТЕРАТУРА:

Годишен обзор на растежа. Приложение 1: Доклад за напредъка по стратегията „Европа 2020“, Европейска комисия, 12.01.2011 г., [http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/1\\_bg\\_annexe\\_part1.pdf](http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/1_bg_annexe_part1.pdf)

Гринин Л., А. Коротаев, Глобалный кризис в ретроспективе. издат. „Книжный дом „ЛИБРОКОМ““, М., 2009.

Доклад о мировом развитии 2009, Новый взгляд на экономическую географию, Обзор, М., 2009.

Дынкин А., Мировая экономика: прогноз до 2020 года, М., ИМЭМО РАН, 2008.

Европа 2020. Стратегия за интелигентен, устойчив и приобщаващ растеж, Брюксел, 03.03.2010, [www.mlsp.government.bg/aktualno/image.asp?id=389](http://www.mlsp.government.bg/aktualno/image.asp?id=389)

Европейска комисия, Трудова заетост, социални въпроси и приобщаване, <http://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=326&langId=bg>

ЕВРОСТАТ, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/>

Итуел Дж., М. Елмън и др., Не просто „поредното присъединяване“. Политическа икономика на разширяването на ЕС на изток, С., Фондация „Фр. Еберт“, 1998.

Ленард М., Защо Европа ще управлява XXI век, издат. Обсидиан, С., 2005.

Рийд Т., Съединени европейски щати. Новата суперсила или краят на американското господство, Сиела, С., 2005.

Роузфилд Ст., Сравнителна икономика на страните от света, М., Изд. РОССПЭН, 2004  
Световна банка, <http://worldbank.org>

Спасов Тр., Пазарна трансформация и конкурентоспособност на икономиките в преход, УИ „Стопанство“, С., 2006.

Стефанов Дим., Българският модел на прехода, В: Проблеми на икономиките в преход, Изд. „Парадигма“, С., 2000.

Филипенко А., Экономическая глобализация: истоки и результаты, М., Экономика, 2010.

Централно-Восточная Европа во второй половине XX века, Том третий: Трансформации 90-х годов, М., Изд. „Наука“, 2002.

Шюлер А., Чуждестранната помощ в служба на трансформацията на системата, В: Проблеми на икономиките в преход, Изд. „Парадигма“, С., 2000.

Якимова Ив., Пазарен универсализъм и пазарно разнообразие, В: Световното стопанство в условията на глобализация, ИК СТЕНО, Варна, 2002.

European Union Foreign Direct Investment Yearbook 2008, [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY\\_OFFPUB/KS-BK-08-001/EN/KS-BK-08-001-EN.PDF](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-BK-08-001/EN/KS-BK-08-001-EN.PDF)

Eurostat: Euro Area Annual Inflation Stable at 2.7%, [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY\\_PUBLIC/2-14072011-AP/EN/2-14072011-AP-EN.PDF](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_PUBLIC/2-14072011-AP/EN/2-14072011-AP-EN.PDF)

Foreign Direct Investment in Central and Eastern Europe, March 2010, [http://www.pwc.com/en\\_RS/rs/publications/assets/FDIinCEE-Final-report-March\\_10.pdf](http://www.pwc.com/en_RS/rs/publications/assets/FDIinCEE-Final-report-March_10.pdf)

Magazzino C., Fr. Forte, Optimal Size of Government and Economic Growth in EU-27, C.R.E.I. Working Papers No. 04, October 2010, [http://mpira.ub.uni-muenchen.de/26669/1/MPRA\\_paper\\_26669.pdf](http://mpira.ub.uni-muenchen.de/26669/1/MPRA_paper_26669.pdf)

Zsoldos Ist., A. Zadornova, New EU Member States – A Fifth BRIC?, Global Economics Paper No 173, 2008, <http://www2.goldmansachs.com/ideas/global-economic-outlook/new-eu-member-states-pdf.pdf>

World Investment Report 2011, Non-Equity Modes of International Production and Development, UNCTAD, 2011, <http://www3.unctad-docs.org/files/UNCTAD-WIR2011-Full-en.pdf>



## **НОВИ ТЕНДЕНЦИИ В ИКОНОМИЧЕСКАТА ДИНАМИКА НА ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ**

### **Резюме:**

В настоящата научна студия се извеждат основните характеристики и новите тенденции в цикличността на икономическата динамика на Европейския съюз. От анализа се установява повишаване на устойчивостта на икономиката на ЕС към циклични колебания и въздействия, което позволява да се очертае тенденция на съществено изменение в характера на цикличното развитие на регионално равнище. То намира израз в постепенно преминаване от традиционната цикличност под формата на икономически цикли към нова цикличност под формата на цикли на икономическия растеж. Като главни вътрешни и външни детерминанти на това изменение се проявяват промените в типа на икономическата система, открояващите се нови водещи икономически сектори, нарастващата търговска и финансова отвореност на икономиките на европейските страни.

Динамиката на икономиката на Европейския съюз се формира под решаващото въздействие на специфични национални особености, които се открояват при обособяването на три групи държави в ЕС, според критерия равнище на брутен вътрешен продукт на човек от населението (по ППС). По-особен принос за формиране на общите тенденции в ЕС имат страните от Централна и Източна Европа поради реализирания в тях преход към пазарна икономика и проявлението на специфичен трансформационен спад и цикъл. Тези процеси допринасят за по-голяма вътрешна (регионална) циклична устойчивост на икономиката на ЕС, за смекчаване на параметрите и изразженията на основните циклични индикатори.

## **NEW TENDENCIES IN THE ECONOMIC DYNAMICS OF THE EUROPEAN UNION**

### **Abstract:**

In the present scientific paper are deduced basic characteristics and new tendencies in the cyclic recurrence of the economic dynamics of the European Union. The analysis ascertain raising hardiness of the European Union economy to cyclical fluctuations and impacts and is described a tendency toward considerable change in the character of the cyclical development on regional level. It finds expression in a gradual transition from the traditional cyclic recurrence in the form of economic cycle to a new cyclic recurrence in a form of economic growth cycles. As a major internal and external determinants of this change have revealed the alteration in the type of the economic system and the outlined new leading economic sectors, the increasing trade and finance openness of the European countries economies.

The European Union economic dynamic take shape under the crucial impact of specific national peculiarities, what are disclosed by separating of 3 groups states in EU according to the GDP per capita level (in PPS). Special contribution to the general tendencies in EU have the countries from the Central and Eastern Europe in view of the realized transition to market economy and the development of specific transformational cycle. These processes contribute to greatest internal (regional) cyclical resistibility of the European Union economy, to moderate the parameters and expressions of the basic cyclical indicators.

## ЛОБИЗЪМ И КАПИТАЛИЗЪМ

Ивка Цакова<sup>1</sup>

### УВОД

Темата за лобизма навлезе интензивно в публично обръщение както в „западните полиархии“ (*от древногръцки – многовластие, власт на многото*<sup>2</sup>), така и в „новите демокрации“, каквато е България след промените в последните вече повече от 20 години. Настоящата студия има за цел да обвърже концептуално двете понятия „лобизъм“ и „капитализъм“, за да направи опит за обяснение и анализ на особеностите на съвременното лобиране, детерминирани от капитализма в различни негови разновидности – индустриален, постиндустриален (постмодерен), информационен, глобален капитализъм и др. През призмата на капитализма се очертава по-ясно спецификата на лобистките дейности в съвременното информационно, мрежово общество, както и противоречивата същност на лобизма в условия на политическа демокрация и правова държава. От самата природа на капитализма като социално-икономическа система произтичат трудностите пред нормативната (юридическа и етическа) регулация на лобистките дейности, които са предмет на разгорещен публичен дебат поради основателни съмнения и масови подозрения за корупция и злоупотреба с власт в една демократична и правова държава, функционираща в условията на глобализация. В изложението ще говорим за капитализъм и капиталисти, избягвайки заместители-евфемизми като „пазарна икономика“, „свободно предприемачество“ и бизнесмени. Ще направим опит да отговорим на следните въпроси: защо някои лобита, действащи в капиталистически условия, могат да застрашат общия интерес (интересите на всички или поне на мнозинството от гражданите) и демократичната политика в една правова държава; защо лобистките дейности така трудно се регулират чрез нормите на закона и морала особено в условията на неолиберална глобализация; защо думи като лобиране, лобита и лобисти звучат толкова подозрително в масовото съзнание; какви са рационалните основания за тези подозрения и как капитализмът като икономическа и обществена система, превърнал се в световна капиталистическа система, допринася за това; и последно – какъв е позитивният смисъл на лобирането днес.

---

<sup>1</sup> Ивка Цакова е доктор по политология, доцент в катедра „Политология“ при УНСС; сл. тел.: 81-95-628, e-mail: ivkatsakova@hotmail.com

<sup>2</sup> Терминът „полиархия“ понякога се използва заедно с думата „демокрация“, за да се избегнат упреците в налагане на западната ценностна система в тези общества, където съществува относително егалитарна социална структура и висока степен на политическо участие. Полиархията предполага подотчетност на правителството на избирателя посредством свобода на изборите, осъществяване правата на свобода на словото, организациите, възможността за съществуване на политическа опозиция, разделяне на властта с независимата съдебна система, утвърждаване на принципа за върховенство на правото и закона – бел. ред.

## 1. ПОНЯТИЕ ЗА КАПИТАЛИЗЪМ И ЛОБИЗЪМ

### а) Капитализмът като система (произход, развитие, видове)

Думата „капитализъм“ за пръв път е въведена в употреба от Карл Маркс през 1854 г., но негови предпочитани термини са „капиталистически начин на производство“ и „буржоазно общество“. Така Маркс третира капитализма като икономическа и обществена система. Капитализмът е форма на социална организация<sup>1</sup>, базирана върху производство на стоки за широко потребление и частна собственост на средствата за производство. Терминът „капитализъм“ навлиза в дискурса на политическите субекти от целия политически спектър, макар и с различни акценти – като предизвикващ растеж и увеличаване на материалното богатство, но също така и като източник на експлоатация и бедност. За съдържателното осмисляне на понятието „капитализъм“ основен принос имат К. Маркс и М. Вебер.

За **Карл Маркс** капитализмът е исторически възникнал специфичен *начин на производство*. Според него, средствата за производство, които по своята природа не са капитал, при капиталистическия начин на производство изпълняват такава роля като материализиран (овеществен) израз на производителния капитал (една от функционалните форми, която приема промишленият капитал в процеса на своя кръгооборот). Капиталът се третира не като вещ, а като исторически определено обществено-производствено отношение. Капиталистическият начин на производство се определя от отношенията на собственост, които детерминират всички останали обществени отношения. Капитализмът създава социални отношения на борба между двете класи – буржоазия и работническа класа. Едната от тях разполага със собственост, а другата – не. За Маркс капиталът не е просто пари или машини, а пари и машини, включени в цялата мрежа от обществени отношения, която цели разширяване на процеса на капиталистическо натрупване. Необходимо условие за развитието на капитализма е концентрацията на собствеността в ръцете на господстващата класа – икономически и политически доминираща над хората на наемния труд, подложени на експлоатация. Капитализмът съчетава формалното и легалното равенство в размяната със субординацията и експлоатацията в производството. Според Маркс, той се базира на института на частната собственост, наречена капитал, който е впрегнал наемния труд да създава принадена стойност в процеса на производство. Той разглежда капитализма като най-развитата за тогавашния исторически момент организация на производство, но предвижда, че класовата борба ще се разраства и ще доведе до обединение на работниците, които, след като се осъзнаят и организират, могат да премахнат и самия капитализъм.

**Макс Вебер** доразвива идеите на В. Зомбарт, за когото капитализмът е „синтез от предприемачески и буржоазен дух“, присъщ на човешката природа. Този дух на пресметливост и рационализъм се явява подходящ за оформяне на икономическата организация на модерното общество. В „Протестантската етика и духът на капитализма“ Вебер обяснява как „*духът на капитализма*“ променя формите на икономическа

<sup>1</sup> Oxford Concise Dictionary of Politics; Ed. by Iain Mc Lean, Al. MacMillan, Oxford University Press, third edition, 2009. p. 62-65.

активност, които преди са били „традиционни“. „Традиционният работник“ (за разлика от „капиталистическия предприемач“) не разглежда увеличаването на дневната си надница като първостепенна цел, а работи, за да осигури обичайния си начин на живот. Капиталистическата инициатива се основава на рационална организация на производството с цел максимизация на производствената ефективност. Протестантската етика води до капитализъм, а духът на капитализма произлиза по-точно от „калвинизма“. За Вебер произходът на капитализма е и резултат от въвеждане на нови технологии, които допълват „новия дух на предприемаческата инициатива“. Той отчита приноса на Маркс за характеристиките на модерния капитализъм, развил се в „постфеодална Европа“, акцентирайки на факта, че духът на рационално пресмятане (на ползите, печалбата) стимулира развитието на капиталистическата икономическа система, при която хората на наемния труд са свободни да продават своята работна сила на пазара, като всичко е организирано на базата на рационални принципи, които ясно разграничават дейностите у дома от тези на работното място. В същото време капитализмът предполага легални форми на бизнес корпорирание – правила, с които предприемачите съобразяват поведението си на пазара. Така капитализмът повишава степента на рационализация на целия обществен живот, което става основно с помощта на бюрократията – неизбежен атрибут на модерния свят. В същото време техническата (инструментална) рационалност заплашва със стесняване и ограничаване на характерните за западната цивилизация ценности – такива като хуманността, която се оказва впримчена в „железна клетка“<sup>1</sup>.

Даниел Бел<sup>2</sup> тълкува и доразвива идеите на Макс Вебер за произхода на капитализма, за ролята на методичния труд и легитимирането на стремежа към забогатяване. Тези идеи обясняват възхода на западната организация на рационално производство и размяна. В същото време Бел допълва Вебер с твърдението, че корените на капитализма имат двойствен характер. Ако единият от източниците му е аскетизмът (Вебер), то другият е користолюбие (В. Зомбарт). Така ранният капитализъм има два импулса – аскетизъм и користолюбие, които действат едновременно. Първият може да се открие в благоразумния буржоазен дух на пресметливостта, а вторият е въплътен в модерната икономика и техника, целящ безкрайно преобразуване на природата. Преплитането на двата импулса формира модерната концепция на рационалността. Постепенно аскетичният елемент изчезва и заедно с него и определен тип морална легитимация на капитализма, тъй като аскетизмът е заменен с хедонизъм – стремеж към удоволствие.

Ако трябва да обобщим, **капитализмът** най-общо е начин на организация на производството на пазарен принцип, където основен мотив е стремежът към печалба. Като **икономическа система** капитализмът е форма на организация, чрез която се произвеждат, разпределят и обменят стоки и услуги на пазара. Капитализмът е и **обществена система**, при която средствата за производство са предимно частна собственост, а трудът, стоките, услугите и капиталът се търгуват на пазара. Печалбата като „превърната форма на принадлежна стойност“ се присвоява изцяло от субектите

<sup>1</sup> Пак там.

<sup>2</sup> Бел, Д. Културните противоречия на капитализма, Изд. „Народна култура“, С., 1994, с. 19.

на промишления, търговския и заемния капитал – от капиталистите, наречени днес бизнесмени (собственици и мениджъри). Работната заплата на хората на наемния труд се интерпретира от марксистката политическа икономия като цена на работната сила, а от позициите на неокласическата теория – като възнаграждение на труда за оказваните от него производителни услуги. Капитализмът е и **културна система** (Д. Бел), базирана върху факта, че разменните отношения на покупко-продажба пронизват цялото общество, всички човешки дейности. Капитализмът може да се третира и като **политически строй**<sup>1</sup> в смисъл, че процесът на нарастване на капитала има политически последици, произтичащи от „класовите борби“, причинени от начина на неговото разпределение. При капитализма е налице следната закономерност – с нарастването на материалното благополучие се увеличава и социалната мизерия, той поражда едновременно и богатство, и бедност.

Организиращ принцип на капитализма е **пазарът**, който има както *предимства* (повишава ефективността, осигурява икономически растеж чрез дисциплина и мотивираност от печалбата; стимулира иновациите; позволява на производителите и потребителите да преследват собствените си интереси при осигурена свобода на избор), така и *недостатъци* (поражда ежедневна несигурност; материално неравенство и бедност; стимулира алчност и егоизъм у хората, игнорирайки по-широки обществени цели, заплашва с нестабилност поради периодични икономически кризи).

Задълбочаващото се социално неравенство между хора, държави и региони извежда на преден план дълбоки противоречия между капиталистическия пазар и държавното управление (политическата демокрация), които в различните части на света се отразяват в различни типове капитализми<sup>2</sup>, а именно: а) Капитализъм на свободното предприемачество или **либерален капитализъм**, разпространен в англо-американския свят, където принципите на свободния пазар са издигнати в култ. Такъв е и днешният неолиберален глобален капитализъм, предизвикал световната финансова криза от 2008 г.; б) **Социален капитализъм**, характерен за повечето европейски страни, най-вече скандинавските, и свързан с идеята за „социална пазарна икономика“<sup>3</sup>, която е структурирана на пазарен принцип, но се допълва с правителствена намеса за осигуряване на социална кохезия и „система на благоденствие“ чрез ефективни публични услуги; и в) **Колективен капитализъм**, въведен като модел в Япония и разпрострял с в други страни от Източна Азия, вкл. в днешен Китай, при който правителството играе важна роля за икономическото развитие в сферата на инвестициите, иновациите и др. търговски решения, в името на колективни, „азиатски“ ценности.

<sup>1</sup> Хайлбронър, Р. Капитализмът на XXI век, Изд. „Критика и хуманизъм“, С., 1997., с. 41-47.

<sup>2</sup> Heywood, A. Politics, Palgrave Macmillan, 2007, p. 183-195.

<sup>3</sup> Социално-ориентирана пазарна икономика (немски: *Soziale Marktwirtschaft*) е основният икономически модел, използван в Западна Германия след Втората световна война. Той е базиран на политическата философия на Ордолиберализма на Фрайбургската школа. Ордолибералните идеи са най-вече развити от академичното списание ORDO и приложени на практика от Лудвиг Ерхард, министър на икономиката и вицеканцлер по време на канцлерството на Конрад Аденауер от 1949 до 1963 и по-късно по време на управлението на Ерхард като канцлер (1963 – 1966).

Проблемът за периодизацията в развитието на капитализма има различни версии, различни са и критериите за класификацията на видовете капитализми. Има известен консенсус при разграничението на индустриален капитализъм (от времето на Маркс); фаза на *laissez-faire* капитализъм; капитализъм, описан от А. Смит и Д. Рикардо в тяхната класическа политическа икономия; капитализъм в периода след 1945 г.; пост-индустриален капитализъм, капитализъм, комбиниран с „държава на благоденствието“; капитализъм на новата, неоконсервативна десница (New Right), свързан с имената на Фридрих Август фон Хайек и Милтън Фридман и много други.

За целите на настоящото изложение възприемаме идеята, че **периодите в развитието на капитализма** се свързват с периодизацията на историята на човечеството с нейните три етапа: традиционно общество („първа вълна“); индустриално общество („втора вълна“) и постиндустриално общество („трета вълна“, информационно общество). Има и друга периодизация на човешката история, където с въведеното от Маркс понятие „капитализъм“ (капиталистическо общество) се обяснява движението от феодализъм през капитализъм към комунизъм. Някои изследователи смятат, че след краха на „реалния социализъм“ в края на XX в. тази периодизация вече не е актуална. Според други обаче, след края на Студената война е опровергана само една форма на социализъм/комунизъм (съветски комунизъм) и приближава „краят на капитализма“, за което свидетелстват различни социални, антикапиталистически протести – както в развитите, така и в развиващите се страни. Но така или иначе, разграничението между капитализъм и социализъм след края на „студената война“ губи голяма част от своя обяснителен потенциал (независимо от опита на Китай, Куба, Венецуела и пр.), поради което социалните науки в развитите западни страни при анализа на историческия процес се опират на концепциите за индустриализацията, модернизацията и прехода от традиционно към индустриално общество. Така се налага разграничението: традиционно, индустриално (капиталистическо) и постиндустриално (посткапиталистическо) общество като при това пост- (след-) капитализмът не означава преход към общества на „развит социализъм“. По думите на Питър Дракър новото общество няма да е „антикапиталистическо“ или „некапиталистическо“, а „посткапиталистическо“ – общество на знанието, в което „продуктивността и иновациите създават стойността“<sup>1</sup>.

За да осмислим в дълбочина етапите в развитието на съвременния капитализъм и неговите характерни черти, ще се позовем на **теориите за посткапитализма**<sup>2</sup>, които се развиват последователно в рамките на теориите за индустриалното и постиндустриално общество.

Теоретиците на **индустриалното общество** – Сен-Симон, О. Конт, Х. Спенсър, Р. Арон, Д. Бел, С. Липсет, Дж. Гълбрайт и Р. Дарендорф – анализират социалната промяна от традиционно общество, основана на аграрни технологии и селскостопански труд, към индустриално общество на фабричен труд, крупна промишленост, отчетливо разделение на труда и господство на организационните принципи, характерни за индустрията, във всички социални сфери. След Втората световна война марксист

<sup>1</sup> Дракър, П. Посткапиталистическото общество, Изд. „ЛИК“, 2000, с. 13.

<sup>2</sup> Проданов, В. Теории за посткапитализма. Сп. „Понеделник“, бр. 1, 1998, с. 7-19.



и немарксистите са единодушни, че ерата на ранният, класически капитализъм от XIX век, на либералния, „laissez faire“, „манчестърски капитализъм“, вече е отминала. И тогава в западните общества се лансират нови понятия – модерен капитализъм, капитализъм на XX век, неокapитализъм, социален капитализъм, социална държава, държава на благоденствието и пр.

Теориите за индустриалното общество под формата на „посткапитализъм“ възникват през 50-те г. на XX век в резултат на обществените промени в западните общества след Втората световна война и като алтернатива на марксистките представи за капитализма. Те налагат идеята, че капитализмът е само ранна и преходна форма на индустриално общество, чиято икономическа организация зависи от частните собственици, а в последствие се появява новата фигура на предприемача, който е едновременно и собственик, и субект на управление и контрол на трудовия процес. За теоретици като П. Дракър, Дж. Гълбрайт, Д. Бел, Р. Дарендорф вътрешната логика на индустриализма води до посткапиталистическо общество. Техните схващания се оспорват както от марксистите и неомарксистите, така и от неовеберианци, според които капитализмът е универсална система, която в различна степен може да бъде открита във всяко общество. Въпреки това идеите за посткапитализма като развита форма на индустриално общество са особено влиятелни между 50-те и 70-те г. на XX век и се изразяват в няколко фундаментални характеристики на посткапитализма, а именно: а) промени в отношенията на собственост; б) трансформация на социално-икономическите функции на държавата (регулатор и преразпределител); в) промяна в класовите отношения („нова средна класа“); г) изместване на пазара от държавната намеса и корпоративния контрол.

Теориите за посткапитализма през 60-70 г. на XX век се преплитат с теориите за „конвергенцията“ и „края на идеологията“, поради което капиталистическите (западни) общества и „съветският тип общества“ се схващат като две ранни версии на индустриалното общество. В първия случай, характерен за Западна Европа и Америка, индустриалното общество се развива „спонтанно“ с помощта на частния капитал и сравнително слаба държавна намеса, докато при съветския социализъм – поради изостаналост на обществото и необходимост от ускоряване, индустриалните промени се случват с директния контрол на държавата, която управлява икономиката с политически средства. Периодът на икономически растеж в десетилетията след Втората световна война е известен и като „социалдемократически век“, време на „социалдемократически консенсус“, социална държава, държава на благоденствието.

Кризата на индустриалната епоха от 70-те години на XX век до днес поражда възхода на неолибералите и „новите десни“. Индустриалните теории за посткапиталистическото общество са изоставени и респектът към термина „капитализъм“ се появява отново с пълна сила. Появяват се нови концепции за „капиталистическата революция“, за „възраждане на капитализма“ и „свободния пазар“. А крахът на източно-европейския „реален социализъм“ дава основания да се говори за господство на „глобалния капитализъм“. Теориите за посткапитализма не изчезват, а продължават да се развиват в рамките на концепциите за постиндустриалното общество. Много от теоретиките на индустриалното общество развиват свои версии за постиндустриалното общество, третирайки го като посткапиталистическо.

Теорията за **постиндустриалното общество** се появява в края на 60-те и началото на 70-те г. на XX век. Едни от нейните най-бележити представители са Даниел Бел, Збигнев Бжежински, Алвин Тофлър, Ален Турен и др. За тях, ако едрата промишленост е основен белег на индустриалното общество, то сърцевина на постиндустриалното общество е знанието. В много от теориите постиндустриалното общество е синоним на **информационно общество**.

Първият и най-известен изследовател на постиндустриалното общество е **Даниел Бел**<sup>1</sup>, който говори за движение на развитите западни държави към обществен модел, който отива „отвъд“ базисните характеристики на капитализма. В този модел класата на капиталистите изчезва и се заменя с елит, който притежава високо равнище на образование и знание. Вече не собствеността, а равнището на образование и знание е решаващ фактор за социална стратификация. Ако в индустриалното общество основният конфликт е между труда и капитала, то в постиндустриалното – това е борбата между знанието и некомпетентността.

Другият, не по-малко известен изследовател, **Алвин Тофлър** твърди, че както капитализмът, така и социализмът („съветският социализъм“), са продукти на индустриалната епоха, поради което имат сходни черти, а именно: масово производство, масово разпределение, масово обучение, средства за масова информация, масово потребление и пр. И двата обществени модела са изградени на основата на големия град и националната държава. В обществото на „третата вълна“ не капиталът, а знанието се превръща в основен ресурс на обществото. Не толкова от собствениците, а от знаещите хора зависят основните решения. Знанието и информацията са основният източник на власт (заедно със силата и богатството – другите два елемента от „властовата триада на Тофлър). В „Третата вълна“<sup>2</sup> той обосновава появата на „инфо-собственост“, която се отличава от „реалната собственост“ по това, че не е ограничена и може да се използва от много хора по едно и също време. Изчезването на традиционната представа за собственост успоредно с демасификацията (на производството, на медиите), сегментацията и индивидуализацията на произвежданите предмети и предоставяните услуги водят до радикални промени в пазара.

Идеите си за „третата вълна“ Тофлър доразвива в една от последните си книги „Революционното богатство“.<sup>3</sup> Там той твърди, че бъдещето на революционното богатство ще се определя не само от взаимоотношенията между пазарите, а ще зависи и от културата, политиката и държавата. Ако „Втората вълна“ води до икономоцентризм, до идеята, че културата, религията и изкуството са от второстепенно значение и се определят от икономиката (съобразно идеите за „база и надстройка“ на К. Маркс), то революционното богатство на „Третата вълна“ все повече се основава на знанието. В новото общество икономиката е поставен обратно на мястото ѝ като част от по-голяма система и на преден план (за добро или за зло) са изтласкани такива въпроси като културна идентичност, религия, морал. Според Тофлър, култура, религия, изкуство, политика и икономика се намират в една система, където ролята на икономика-

<sup>1</sup> Bell, D. The Coming of Postindustrial Society, N.Y. 1973.

<sup>2</sup> Тофлър, А. Третата вълна, Изд. къща „Пейо К. Яворов“, С., 1991.

<sup>3</sup> Тофлър, А. и Х. Революционното богатство, Обсидиан, С., 2007.

та не е първостепенна!<sup>1</sup> Или, системата на богатство в обществото на Третата вълна ще разчита все повече на услугите, мисленето и знанието.

Знанието<sup>2</sup> е от първостепенна важност за новото общество, но за да се дефинира, то трябва да се разграничи от „данни“ (откъслечни факти) и „информация“ (факти, поставени в конкретен социален контекст). Систематизираната информация в теории, концепции и пр. в конкретно време и пространство – т.е. знанието – има няколко характеристики. Знанието е неизключващо (едновременно може да се ползва от много хора); нематериално (не можем да го докоснем, но можем да го манипулираме); не е линейно (малки открития могат да породят огромни резултати); релационно (всеки негов сегмент постига значението си, когато е свързан с други елементи от даден контекст); съчетава се с друго знание; лесно преносимо е (в мрежата); компресиращ се в символи; съхранява се (в малки пространства); споделяно или скрито – трудно се задържа, а се разпространява. Научното, теоретично знание е от особено значение, според Тофлър, във връзка с което са неговите размишления, че „въпреки репутацията, която си е извоювала, науката не е и не може да е ценностно неутрална“. (А ние добавяме – какво остава за политическата наука?!) Постмодернизмът атакува науката с акцента върху релативизация на знанието, с твърдението, че научните истини не са универсални. В това има нещо вярно и научните истини действително не са изцяло неутрални. Но, по думите на Тофлър, „в крайна сметка парите често определят проблемите, които учените избират да изследват, хипотезите, които да поддържат, дори езика, който използват, за да съобщат резултатите“. Така или иначе, науката е най-могъщият инструмент на разума за увеличаване на просперитета и благоденствието – за решаване на екологични проблеми, проблеми с климата, за ограничаване на бедността и пр. Затова и бъдещето на революционното богатство все повече ще зависи от това – как науката се прилага в обществото и с какво доверие се ползва.

Авторът, който развива най-цялостно идеята за постиндустриалното общество като посткапиталистическо е *Питър Дракър* в „Посткапиталистическото общество“ (1993). Пикът на капитализма според него е в периода около Първата световна война с появата на супербогати фамилии като: Морган, Рокфелер, Карнеги, Форд в САЩ; Сименс и Круп в Германия; Монд, Левер в Англия; Шанайдер във Франция и др. В периода след Втората световна война на тяхно място идват „професионалните мениджъри“. Неговите конкретни идеи ще бъдат по-подробно изяснени в следващия параграф.

Тук ще обобщим, че теориите за посткапитализма – за постиндустриалното, информационно общество, имат своите критици и от ляво, и от дясно (в традиционния смисъл на тези понятия). Те могат да се разположат на терена между неолибералната защита на капитализма и „края на историята“, от една страна, и различните леви марксистки и неомарксистки критики за непреодолимите противоречия на капитализма, от друга. Така или иначе, всички тези теории загатват някои от отговорите на въпроса какво идва след демонтирането на „социалдемократическата държава на благоденствието“ на Запад и рухването на „реалния социализъм“ на Изток.

<sup>1</sup> Вж. пак там, с. 509, 540-541.

<sup>2</sup> Пак там, с. 149-206.

Отличителните черти на „посткапитализма“ или „капитализма на информационното общество“ (информационен капитализъм) са следните: а) концентрирана икономическа власт и богатство; б) крайно неравномерно разпределение на доходите; в) нарастващо материално и информационно неравенство; г) нарастващо могъщество на транснационалните корпорации; д) структурна безработица; е) неразумно използване на природните ресурси с цел печалба и др.<sup>1</sup>

И накрая, става ясно, че в своето развитие в продължение на столетия капитализмът се намира в сложни и нееднозначни отношения с държавата. Стартираният още през XIX век дебат за отношението между демокрацията (като държавно управление) и капитализма е особено разгорещен, включително и в наши дни. Опитът на XX век показва, че съществуват различни политически форми, които обвързват държавата с капитализма – либерално-демократична, социалдемократична; фашистка; етатистка; републиканска, монархична, но изводът, който се налага е, че всички те се съчетават с капиталистическа икономика. Днес сме свидетели на функциониращ световен пазар, глобален капитализъм – процес на глобализация на капитала, поради което можем да заключим, че капитализмът в момента е световна система, разпространена по цялата планета.

#### **б) Поява и развитие на лобизма в условията на капитализъм, политическа демокрация и правова държава**

Думата „лоби“ има английски корен („lobby“ буквално означава „коридор“ – коридор на парламентарната сграда) и се вписва основно в англо-саксонската политическа традиция. Политическата биография на лобизма стартира през 40-те г. на XVII век с разговорите в кулоарите на Британския парламент между депутати и външни лица по повод текущото законодателство. В САЩ по-късно – през XVIII и XIX век, с думата лоби се свързва фойето на хотел, в който президентът разговаря с различни хора извън работно време. Има доста загадъчност в тези разговори, което е свидетелство, че в своята историческа еволюция лобизмът винаги е имал в една или друга степен закрит, дискретен характер. Фактът, че самата дума „лоби“ означава коридор, пространство, намиращо се между входа на дадена обществена сграда (хотел, парламент) и нейните основни помещения, навежда на мисълта, че именно в коридорите на публичната сграда протича изработването на допълнителна аргументация в полза на един или друг вариант на дадено решение. Вземането на общозадължително решение се предхожда от избор на един от различни негови варианти. В този смисъл лобирането се свързва с умело използване на определени техники и процедури, така че дадено решение да удовлетвори по-скоро едни за сметка на други интереси, цели, ценности – чрез полагане на допълнителни усилия и създаване на някакви специални условия за достъп до тези, които вземат решенията. Първообрази на лобитата в зората на капитализма са занаятчийски гилдии и различни професионално-съсловни обединения (търговски и индустриални камари) както в западните, така и в незападните общества (Китай, Япония и др.). Такива предвестници са картелите, появили се в края на XIX и началото на XX век, както и кастите в Индия.

<sup>1</sup> Вж. Проданов, В. цит. съч. с. 17-18.

Лобизмът е **политико-икономически феномен** в контекста на западната модерност като предпоставките за неговото възникване са свързани най-общо с модерния рационализъм, инструментализъм и бюрокрация в рамките на модерната национална държава в условия на капитализъм. Основните признаци на модерността (модерната епоха), според различни автори, са: а) науката/разумът (О. Конт); б) индустрията (Х. Спенсър); в) търговията (Шотландското просвещение); г) капитализмът (К. Маркс); д) рационализмът (М. Вебер). За нуждите на настоящото изложение можем да заключим, че **лобизмът е продукт на капитализма**. Като целенасочено рационално действие лобирането в модерната епоха изисква капиталистическа икономика и модерна бюрокрация в рамките на национална държава.

Води се дискусия дали лобизмът е възникнал с появата на парламентаризма или със зараждането на корпорацията. Вярно е, че във Франция и Англия през XVIII в. възникват средновековни съсловни парламенти (събрания), дори нещо повече – в началото на XVII век абсолютните монархии във Франция и Англия дават монополни права на Остиндийската и Вестиндийската компании без да са налице парламенти и модерни национални държави. Но за истинско лобиране говорим с възникването на модерните корпорации, които предизвикват появата на парламентите, а самите парламенти се създават под въздействието на капитала, т.е. те са своеобразен фактор за реализация на интересите на корпоративни групи, в последствие наречени лобита.

**Модерната държава**, от своя страна, е призвана да осигури преди всичко координираща рамка за възникналата капиталистическа икономика, защото само тя е способна да въвежда в сила закони, договори, пари. Тази нейна способност я прави обект на нарастващо внимание на могъщи групи и класи – така нар. лобита. Те се стараят да повлияят върху държавното действие по начин, който да удовлетвори техните частни интереси. Макс Вебер говори за „съюз“ между модерния капитализъм и възникващата модерна държава (между капиталистически класи и политически управници), но преди него К. Маркс и П. Ж. Прудон обосновават класовата същност на държавата като инструмент на капитализма. Съюзът между интересите на могъщи политически и икономически групи не е безконфликтен. От една страна икономическите субекти искат да са напълно отделени от държавата и защитени от произволна държавна намеса. Но, от друга – някои от тях са склонни „да купят своя път в държавата, сдобивайки се с монополи и търговски привилегии“<sup>1</sup>. Фундаментално значение в тази връзка имат идеите на Карл Маркс за държавата като „оръдие на класово господство“, т.е. капиталистите чрез държавата поддържат своята както икономическа, така и политическа доминация над работническата класа, над хората на наемния труд – обект на експлоатация. Капиталистите чрез държавата защитават своята собственост и лобирайки върху нейните институции (пряко или чрез посредници) умножават своите печалби. Така се разгръща лобизмът като модерен политико-икономически феномен.

Връзка с лобизма има и така нар. **социална държава**, тъй като – освен едрите капиталисти (собственици), с лобиране започват да се занимават и по-широки по своя състав организации на труда и капитала – работодатели и синдикати. (Тук трябва

<sup>1</sup> Хелд, Д. Демокрацията и глобалният ред (от модерна държава към космополитно управление), Изд. „Критика и хуманизъм“, С., 2004, с. 102-104.

ва да се има предвид, че „системата на държавен социализъм“ също създава мощна социална държава, но за лобизъм при нея не се говори, защото е налице обществена собственост върху средствата за производство и се предполага, че общественият интерес е гарантиран).

Накратко ще опишем възхода и упадъка на социалната държава в условията на капитализъм. Държавата на благоденствието, изобретена при Бисмарк (80-те г. на XIX век), се появява в отговор на заплахата от класова война и на стремежа за „очовчаване на капитализма“ чрез мерки по осигуряване на благоденствие: здравно осигуряване, осигуряване за трудови злополуки, пенсии. Във Великобритания осигуровки срещу безработица се въвеждат след Първата световна война, а в САЩ социално осигуряване, а с него и „държава на благоденствие“, се въвеждат едва през 1935-36 г. Начините за държавна регулация на икономиката, за държавна намеса в пазара със социално-защитни цели се разработват от Джон Мейнард Кейнс. Благодарение на различните механизми на социална държава (държавна интервенция в пазара) до края на 60-те и началото на 70 г. на XX век производителността на труда расте успоредно с по-справедливо разпределение на доходите. Богатите стават по-богати, но и положението на бедните се подобрява като най-вече се увеличава благосъстоянието на средната класа. През 80-те г. на XX в. с неоконсервативното си управление М. Тачър и Р. Рейгън прекратяват тази тенденция на държавна регулация на пазара, ограничават социалните разходи, намаляват данъците, с което нараства социалната поляризация. На мода идват неоконсерваторите или икономистите от Австрийската школа (Людвиг фон Мизес, Фридрих фон Хайек), а след това неолибералният монетаризъм на Милтън Фридман. И така, от тогава до днес сме свидетели на триумф на неолиберализма, глобализма и концепцията за новия мениджмънт и новото публично управление.

Първоначално, при това доста продължително – от края на XVIII, XIX до средата на XX век – лобистките влияния на капиталистите върху вземането на решения от държавните институции не са били законово регулирани. Разбира се, определени икономически интереси са защитавани от съответни политически партии чрез тяхното присъствие в парламента и в правителството. Едва по-късно – през втората половина на XX век, се разгръща процес на легализация и легитимация на лобизма като форма на влияние върху вземането на политически решения. Така например в САЩ през втората половина на XIX век думата „лобиране“ се е свързвала с осъдителна „покупка на гласове“ в коридорите на Конгреса, а едва по-късно – в средата на XX век лобирането започва да се регулира юридически. И още нещо, в началото на своето възникване лобизмът се е разгръщал само в парламента, а едва по-късно той се разпростира и в сферата на изпълнителната власт. Федералният закон за лобизма в САЩ от 1946 г. е третирали осигуряване на публичност на лобистките дейности само в Конгреса, а Законът за публичност на лобирането от 1995 г. включва в обсега на лобистките влияния и федералното правителство и институциите на изпълнителната власт.

С лобиране се занимават множество организации, отразяващи социално-икономическата структура на конкретното общество. Като политически феномен лобирането отразява конкуриращи се варианти за решения по един или друг проблем и необходимостта от постигане на компромис между различни гледни точки по даден въпрос. Погледнат през тази призма, лобизмът е инструмент за съгласуване на интереси –



държавни и социално-групови. Политическата същност на лобизма произтича от хетерогенния характер на обществото, състоящо се от различни групи по интереси, разполагащи с различен потенциал за натиск върху властта. Скрит или латентен, лобизъм съществува и в авторитарните общества, но в демократичните общества лобизмът е публично манифестирана дейност – стига да е в рамките на закона и морала.

В контекста на западната модерност лобирането се извършва по модерен начин, т.е. рационален, предварително планиран, тематично-обоснован, експертен, ефикасно ръководен и координиран. То е комплекс от действия с цел постигане на максимални резултати с минимални разходи и усилия. Лобизмът възниква като **специфична посредническа дейност**. Според З. Бауман<sup>1</sup>, феноменът „*опосредяване на действието*“ (нечие действие, изпълнявано от друг чрез посредник) е една от най-продуктивните черти на модерното общество. Повечето социално-значими действия са опосредствани от дълга верига причинно-следствени и функционални зависимости, в това число от посредници лобисти. Опосредяването на действието, разпределянето му на етапи, отделени един от друг чрез йерархията на властта и напречното разделяне на действието чрез функционална специализация, е едно от най-забележителните постижения на индустриалното общество. Лобирането става възможно благодарение на изработения механизъм за „*прехвърляне на отговорност*“. Отговорността се прехвърля със съгласието на действащото лице към правото на висшестоящия да командва. Действащото лице преминава в „*агентно състояние*“ – състояние, при което субектът вижда себе си като изпълнител на чужда воля. Агентното състояние е противоположно на автономното състояние. Като такова то е синоним на хетерономията с типичните за нея действия в институционалната йерархия. Лобистът (професионалният) е агент, който действа по волята на своя клиент. Държавни служители, намиращи се също в агентно състояние, са обекти на лобистки натиск. Процесът на прехвърляне на отговорност води до създаване на „*свободно плаваща отговорност*“, която се прехвърля все по-нагоре и по-нагоре. Организацията е инструмент за заличаване на отговорност, което води, според Бауман, до „*изчезваща отговорност*“ – благоприятно условие за лобиране, разгръщащо се често на границата на закона и морала.

Освен с модерна държава (в смисъл капиталистическа, защитаваща частната собственост), произходът на лобизма се обвързва с утвърждаването на **национална държава** с функциониращи институции (парламент, правителство, специализирани държавни служби, ведомства, агенции), осигуряващи национална интеграция и ефективно социално-икономическо развитие чрез **модерна бюрокрация** (администрация). Държавните институции, както и държавните служители са обекти на лобистки натиск в процеса на вземане на решения (закони и подзаконовни нормативни актове). Модерната национална държава е преди всичко апарат за управление, за регулиране на съвместния живот на хората. Тя предполага рационален, деперсонализиран, законов или конституционен ред и възможност за администриране и контрол в рамките на дадена територия. А специфичното свойство на държавата (М. Вебер) се изразява в притежавания от нея монопол върху легитимна употреба на сила върху съответна територия. Държавната власт е структурирана власт – власт чрез различни

<sup>1</sup> Вж. Бауман, З. Модерност и холокост. ЛИК, С., 2002, с. 34-58.



държавни институции. Техният административен персонал използва различни властови ресурси както за реализацията на целите на управлението, така и за реализация на свои собствени, ведомствени цели. Следователно, държавната власт се свързва с намеренията и целите както на управлението (най-вече правителството), така и на административния персонал. Още Макс Вебер говори за тези два типа цели и намерения в средите на бюрокрацията. Лобизмът се развива именно в тази ниша – между двата типа цели и намерения.

Лобизмът безспорно възниква в условия на капитализъм (в смисъл модерен, индустриален капитализъм, капиталистическо общество), но се разгръща още по-интензивно в **посткапиталистическото общество**, ако използваме терминологията на *Питър Дракър*, създател на собствена теория за мениджмънта. В новото общество познанието е основен източник на богатство, а ролята на организациите е повишена. Това е време на преход от господство на суверенната национална държава към плурализъм на организации, в рамките на който държавата е един от елементите на световната система, но не единствен, макар и ключов. В тази плуралистична система транснационални, регионални, национално-държавни и местни структури се конкурират и си сътрудничат. Двете класи в капиталистическото общество (по Маркс) – капиталисти (собственици) и работници (отчуждени и експлоатирани), са претърпели трансформация. В посткапиталистическото общество голямата част от пролетариите постепенно се превръщат в средна класа, а при капиталистите вниманието се измества от много богатите хора – собственици, към „професионалните мениджъри“, които нямат почти никаква собственост. На мястото на капиталистите и пролетариите идват класите на посткапиталистическото общество – „работниците в сферите на познанието и услугите“<sup>1</sup>.

В четирите десетилетия след Втората световна война националната държава постепенно губи позицията си на единствен орган на властта. Във вътрешен план развитите (посткапиталистически) държави постепенно се превръщат в „плуралистични общества на организациите“, където държавата съчетава своята власт с други играчи. Именно от този момент нататък започва интензивно да се говори за „организиран интерес“ или така нар. лобита. Те, заедно с държавата, участват в правенето на политика. Това е така, защото според Дракър организациите притежават власт, макар и социална. Социалната власт е необходима на организацията, за да въведе правила и дисциплина, способстващи за реализация на целите ѝ. Социалната власт на организациите се регулира, ограничава и балансира от политическата власт. Всички организации в посткапиталистическото общество са заинтересовани от политическата власт, но не за да я печелят, а да въздействат върху нея. „Вниманието, което проявяват организациите към нея, е функционално“ (т.е. те се интересуват как властта може да им помогне да си свършат по-добре работата). Затова „модерните организации лобират.“<sup>2</sup>, а лобизмът се е развил като механизъм за функционално представителство на интереси.

Къде е мястото на професионалните лобисти в схемата на П. Дракър? Лобистите не са капиталисти, не са мениджъри, нито работници (на ръчния труд, „сините

<sup>1</sup> Вж. **Дракър, П.** Посткапиталистическото общество, ЛИК, С., 2000, с. 9-16.

<sup>2</sup> Вж. пак там, с. 112-115.

якички“ в промишленото производство). Можем да кажем, че **лобистите** са „**наемни работници на умствен труд**“ (knowledge workers), наети от клиент – организация, корпорация, на постоянен или на граждански договор. Те предлагат експертно, приложно, специализирано знание за натиск върху институциите. Ако се позовем на двете нови класи на Дракър – хората на умствения труд и работниците в сферата на услугите, лобистите са експерти – хора на умствения труд, но същевременно предлагат и специфични лобистки услуги на своите клиенти. Лобистите са едни от многото актьори в епохата на постсуверенна държава (държава на органичен или споделен суверенитет) в условията на глобализация.

Очевидно развитието на лобизма върви успоредно с развитието на капитализма (от индустриален към постиндустриален) и това може да се представи по-нагледно в следната таблица, разграничаваща модерна от постмодерна форма на производство<sup>1</sup>:

<i>Модерна форма на производство:</i>	<i>Постмодерна форма на производство:</i>
<b>Индустриална революция:</b>	<b>Информационна революция:</b>
фабрики масово производство централизация	офиси сегментация децентрализация
<b>Индустриално общество:</b>	<b>Глобално информационно общество:</b>
капитализъм буржоазна класа (собственици) работническа класа (пролетариат)	капиталистическото световно стопанство мениджъри и служители в офисите „когнитариат“ (knowledge workers)

Въпреки своята простота и прегледност, тази схема може да се оспори – в смисъл такъв, че буржоазната класа от собственици съвсем не изчезва и те не намаляват за сметка на мениджърите. Днес в света има много повече милиардери (собственици), от когато и да било преди в историята на човечеството. Именно те наемат така наречения „когнитариат“ (квалифицирани специалисти, лобисти, експерти, учени), както някога собствениците капиталисти са наемали индустриални работници на физическия труд. И в единия, и в другия случай Марксовото деление на обществото на две части (класи) – капиталисти и наемници, е налице.

И накрая, лобирането се превръща в легитимна законово регулирана дейност (съвкупност от дейности) едва през втората половина на XX век – при наличието не просто на модерна национална държава, а на **демократична и правова държава**. Вярно е, че с епитета „демократична“ се кичат всички държави (държавите от „социалистическия блок“ се наричаха демократични, републиките Китай, Северна Корея и др. са народни и демократични), поради което с пълно право западните полиархии могат да се нарекат буржоазно-демократични. Именно там буржоазно-демократичната държава, (защитаваща частната собственост), се раз-

<sup>1</sup> Идеите за тази таблица са почерпени от **Кинг, А. Д.** Времената и пространствата на Модерността // Глобални модерности, съст. М. Федърстоун, С. Лаш и Р. Робертсън, Изд. „Критика и хуманизъм“, С., 2004, с. 168-169.

вива като правова държава. Именно в развитите западни държави се развива концепцията за върховенството на закона и правовата държава в условия на капитализъм, поради което там се разгръщат лобистки дейности – легални, легитимни и публични.

Резонно възниква въпросът: *Защо толкова късно към лобирането започват да се предявяват изисквания за легалност, легитимност и публичност?* Първият закон за лобизма, известен като **Федерален закон за лобизма в САЩ**, е приет едва през **1946 г.!** Преди него можем да говорим само за предистория на лобирането. Защо едва тогава? Може би разцветът на лобистките дейности е изчаквал кризата на традиционните политически партии и идеологии при прехода от модерност към постмодерност, от индустриален към постиндустриален капитализъм? Така или иначе, именно в условията на днешния глобален преход протича ускорена диференциация и специализация на различни социални дейности и властови техники. Като реакция на тези постмодерни условия и в отговор на неолибералната глобализация в **Европейския съюз** и неговите институции се разгръща интензивно лобиране от **90-те години на XX век до днес**. Преди това, в Европа лобизмът се счита за предимно американска практика, поради което за него не се създава законова уредба. Друг възможен отговор за относително късната регулация на лобистките дейности дава спецификата на съвременния глобален капитализъм, който с течение на времето става все по-коруптиран. През последните две десетилетия сме свидетели на все повече скандали за политическа корупция, за „купуване“ на партии, на политици, на статусни позиции. Мануел Кастелс дори говори за целенасочена „политика на скандала“, за създаване на специални институти за измерване на корупцията в отделните страни чрез специални индекси... При тези обстоятелства много трудно се разграничава лобизъм от корупция, но успоредно с това нарастват изискванията за повече публичност и законност на лобистките дейности.

Така или иначе, лобирането днес е процъфтяваща, печеливша индустрия (бизнес) в новия етап на развитие на капитализма, в условията на глобален пазар, информационно общество и глобални комуникации, но в същото време общественото мнение се отнася силно критично и подозрително към лобистите и техните занимания. Лобизмът има, образно казано, „две лица“ в масовото съзнание – едното, което буди възхищение и се смята за белег на демократична активност, и другото, което стряска със своя корупционен потенциал, аморалност и несправедливост. Двете лица на лобизма сякаш не могат да съществуват едно без друго, така както монетата има две страни. Целта на настоящата студия не се състои във възхвала или заклеймяване на лобизма, а в опит да се разбере неговата противоречива природа, разглеждайки го през призмата на капитализма. Двете страни на лобизма са отражение на връзката му както с капиталистическия пазар, така и с демократичната политика, между които съществува напрежение по повод двете ценности: свободата и равенството. Лобира се най-вече за частни, икономически интереси, от една страна, и за социални цели, ценности, обществено-значими каузи, от друга. Първият вид лобизъм е свързан по-скоро с конкуренцията на пазара (с икономическата свобода на малцина), а вторият – с политическата демокрация, предполагаща равни права на сдружаване и участие на гражданите в обществения живот.

Когато говорим за **демокрация** в контекста на лобизма, ще правим разграничение между „идеална“ и „реална“ демокрация. Западната либерална демокрация ще свързваме с принципи като: плурализъм, парламентаризъм, върховенство на закона и пр., имащи изцяло позитивно звучене. Но успоредно с тази „идеална“ демокрация, ще очертаем белезите и на една „реална“ демокрация с присъщите ѝ прояви на корупция, задкулисни сделки, целенасочено манипулиране на избирателите и др. Погледнат от тази перспектива, лобизмът е инструментално необходим и естествен за западните демокрации, но в същото време, той се асоциира с нерегламентирани от закона дейности (като корупция, търговия с влияние и др.), накърняващи понякога драстично обществен интерес. Това е така, защото „истинска демокрация“ не съществува и не е възможно да се реализира (Р. Дал). Разгръща се процес на непрекъсната демократизация. Най-същественият белег на този процес е наличието на работещо гражданско общество.

Споделяме разбирането на Коен и Арато<sup>1</sup> за „**гражданско общество**“ като сфера на социално взаимодействие, намираща се между икономиката и държавата, включваща семейството, доброволните сдружения, обществените движения и формите на публична комуникация. Гражданското общество се самоорганизира чрез независимата дейност на индивиди и групи, от една страна, и се институционализира чрез закона и субективните права, от друга. Всичко това звучи добре, но и тук капитализмът се намесва в лицето на крупните капиталисти и корпорации, които, финансирайки определени граждански организации и внушавайки им определени цели и дейности, обезсмислят принципа за независимост и автономия на гражданското общество. Например частните изследователски институти (think-tanks), които се занимават с лобиране, са създадени и финансирани, за да налагат хегемония на неолибералното мислене навсякъде по света. За каква независимост на граждански организации може да става дума след като голямата част от тях са финансирани от външни донори (едри капиталисти като Дж. Сорос и транснационални корпорации), които диктуват целите и дейностите им?! Така се налага глобализмът като идеология на неолибералния капитализъм.

Когато говорим за лобизъм като демократична практика (в рамките на закона и морала) в дадена страна, подразбираме, че в нея са провъзгласени (и с политическа воля реализирани) основни норми на гражданското общество, а именно: а) правата на личността (на неприкосновен личен живот, на доброволно сдружаване и асоцииране и пр.); б) формализирана законност (независимо правосъдие); в) плурализъм; г) публичност; д) свобода на предприемачеството (право на собственост, на сключване на договори). Всички тези норми са се установили в западните общества по различен и противоречив начин. Логиката на капиталистическата частна собственост и на пазара често е влизала в конфликт с плурализма и свободата на сдружаване, а логиката на бюрокрацията често се е противопоставяла на политическото представителство в парламента. При всички случаи, обаче, лобитата – независимо дали са формирани около частни бизнес интереси или граждански каузи – се базират на изброените по-горе основни норми на гражданското общество. Затова лобирането се третира като комплекс от формално законни, публични и демократични дейности.

<sup>1</sup> Коен, Дж., Е. Арато. Гражданское общество и политическая теория, Изд. „Весь Мир“, М., 2003. с. 411-415; 113, 65 и сл.

Лобирването се изразява в опити за влияние върху вземането на решения в демократични условия в една държава и в този смисъл е резултат от взаимодействието между държавните институции и организациите на гражданското общество. Под „организации на гражданското общество“ в случая разбираме както бизнес асоциации, работодателски и търговски организации, така и неправителствени организации с идеални цели – екологични, потребителски, правозащитни, социални (на пенсионери, на хора с увреждания) и пр. Но ако, както казахме по-горе, голяма част от тези организации са финансирани от крупни капиталисти (или от глобалния хегемон САЩ), то вземането на политически решения в интерес на повече хора чрез взаимодействие между институциите на дадена държава и на нейното гражданско общество става проблематично. Още по-комплицирана е ситуацията на наддържавно, регионално и глобално равнище, където едрият капитал (наречен едър бизнес, „големите пари“, „влиятелни финансови и делови среди, кръгове“) диктува съдържанието на основните политически решения. Известен оптимизъм вдъхва императивът и реализирацията се на практика принцип на демократична публичност – особено чрез появилия се през 2010 г. сайт Wikileaks (Уикилийкс), където публично достояние стават секретни документи (класифицирана информация) на същите тези „влиятелни политически и финансови кръгове“. Изискването за демократична публичност в едно добре работещо гражданско общество се реализира в рамките на три постоянно водени основни дискусии: 1/ *Елитарна демокрация или Демокрация на участието?*; 2/ *Комуитаризъм или либерализъм?*; 3/ *Държава на благоденствието или неоконсервативен антиетатизъм?*<sup>1</sup>.

Обвързването на лобизма с **принципа за демократична публичност** (лобистките влияния трябва да са публични, за да не ощетяват интересите на общността) ни позволява да откроем напрежението между политическата демокрация, разбрана като равенство пред закона, всеобщо избирателно право („един човек – един глас“) и капиталистическия пазар, основаващ се на свободата – най-вече на икономическата свобода, с която разполагат малцина. Свободното действие на икономически субекти на капиталистическия пазар се основава на притежаваните от тях пари и собственост. Голяма част от населението на планетата не разполага с капитал (изразен в пари и собственост), с който да участва в пазарни взаимодействия. По тази логика печеливш в своеобразната игра между пазар (за малцина) и демокрация (за мнозинството) е безспорно пазарът, особено глобалният пазар, докато демокрацията все повече се изпразва от реално съдържание и губи смисъл.

**Нарасналата актуалност на лобизма произтича именно от кризата на представителната демокрация.** Валидно е и обратното – разгърналият се лобизъм стимулира появата на демократична криза. Казано с други думи, кризата на демокрацията води до разцвет на лобизма. Съвременният лобизъм се развива в условията на задълбочаващи се кризисни процеси – на демократична легитимност и публичност, криза на националната и социална държава, криза на партийно- идеологическо представителство. Кризата на политическото представителство е основната причина за ръста на лобистките дейности. Политическите партии все повече губят способността си на основен изразител и представител на конкретни социално-групови интереси на

<sup>1</sup> Вж. пак там.

политическата сцена, заличава се разликата между лявото и дясното. Те все повече се превръщат в „избирателни машини“ за своите лидери, поради което недоверието към тях се засилва и голяма част от избирателите се въздържат от гласуване в избори. Този вакуум се запълва от лоби-групите и лобизмът започва да се свързва с ограничено представителство на различни групови интереси в периода между изборите. Очертаната слабост на традиционните политически партии се допълва и от разгръщане на вътрешно-партиен лобизъм в ръководните им органи. Различни партийни лобита се конкурират за определяне параметрите на партийната политика, изхождайки до голяма степен от тясно-групови цели, а не от интересите на социалната база на партията. Категорично може да се твърди, че колкото по-слаби са партиите в една държава, толкова по-силни са лобитата. И обратно – колкото повече в една политическа система функционират отработени механизми на вземане на решения по партийен път, толкова по-слаба и безпредметна е лобистката дейност<sup>1</sup>.

Не случайно Лестър Търоу твърди, че капиталистическите общества са конструирали политически системи, където икономическото богатство може да се трансформира в политическа власт. Днес това се случва чрез даренията за избирателни кампании от страна на групите със специални интереси (хората с икономическа мощ), които така си купуват политическо влияние, купуват си дори един Сенат на САЩ, където повечето от стотте сенатори са милионери. Но това е осъдителна търговия с влияние, а не лобирание! Само правна система, така нар. правова държава, може да направи разграничение между даването на пари на един политик, за да проведе своята кампания (законно) и даването на пари, за да си купи луксозна къща (незаконно)<sup>2</sup>.

Днешната демокрация често се изразява в олигархия – тревожен феномен на съчетаване на икономическа и политическа власт, което има общо с лобизма. Това се случва дори в Обединеното кралство, в такава „стара демокрация“, където като последица от световната финансова криза 2007-2008 се наблюдава повишена зависимост на правителството от крупни икономически интереси. Разпространено е разбирането, че правителството действа в интерес на корпоративния и финансов сектор, а не в интерес на гражданите данъкоплатци. Затова властта на тази „неизбрана олигархия“ трябва да бъде поставена и се поставя под демократичен одит от гражданското общество<sup>3</sup>.

Някои с основание могат да заявят, че лобизмът работи срещу демокрацията, но това твърдение няма да е абсолютно вярно предвид оптимистичните очаквания от задълбочаващия се процес на европейска политическа интеграция и социална кохезия. Европейският модел на лобирание вдъхва демократичен оптимизъм поради това, че се дава шанс за участие в европейския политически процес не само на бизнес интересите (и техни представители), но и на организираните граждански интереси в защита на социални цели и ценности, т.е. дава се шанс на демокрацията – политическа, икономическа, културна.

<sup>1</sup> **Пиргова, М.** Българският парламентаризъм в условията на глобален преход, Изд. „Парадигма“, С., 2002, с. 135.

<sup>2</sup> **Търоу, Л.** Бъдещето на капитализма, Изд. „В. Люцканова“, С., 2000, с. 375-276.

<sup>3</sup> See Trevor Smith, **Unelected Oligarchy: Corporate and Financial Power in Britain**. Published on Open Democracy (<http://www.opendemocracy.net>), 23-rd August 2011.



Краткият отговор на въпроса „**Защо така енергично се лобира напоследък?**“ е, защото процесът на вземане на решения става все по-сложен, проблемите за решаване по-комплексни, а конкуренцията на световния капиталистически пазар – все по-ожесточена. Обществото е сложно сегментирано и различни организирани интереси търсят свое (ограничено, функционално) представителство в законодателството и управлението. За отчитането на разнообразието от интереси в съответни решения, държавните институции се нуждаят от експертиза, която често им се предоставя „отвън“ във вид на „помощ“, „външен съвет“. Парламентите и правителствата разполагат с експертен персонал, но той често е недостатъчен за подготовка на законопроекти, поради което те разчитат на външни консултанти и лобисти. Често недостигът на административен капацитет за справяне с определени проблеми се запълва с лобиране. Основната причина, обаче, за ръста на лобиране днес не е в усложнения и фрагментиран свят, колкото в глоболизиращата се капиталистическа конкуренция и в увеличаващия се брой на капиталистически играчи, които се опитват чрез държавата (държавите) да получат предимство пред останалите. Показателен пример за това е България, където в момента се конкурират две мощни лобита „срещу“ и „за“ стоеежа на АЕЦ Белене. Те са външно финансирани и отразяват противоположни икономически и геополитически интереси на глоболизиращия капиталистически пазар.

#### **в) Специфика и същност на съвременното лобиране**

Общественото мнение често разглежда лобистите в негативна светлина като персони, които „дърпат конците“ зад кадър, използват връзки, действат задкулисно, влияят върху властите, скрити от публиката. На равнище Европейски съюз обаче напоследък на групите по интереси и на лобистите започва да се гледа позитивно и да се очертава тяхната конструктивна роля в политическия процес, да се възприемат и оценяват като необходими събеседници на евроинституциите. Лобистите в Брюксел предоставят ценни идеи, убеждаващи аргументи и експертиза, с което привличат вниманието върху себе като полезен партньор на институциите за решаване на сложни проблеми и формулиране на европейски публични политики.

Професионалният лобизъм е американско изобретение, но както в САЩ, така и в Европа има проблеми с дефинирането му. Основната причина за това е, че хората, които се занимават с лобиране, не се самоидентифицират като лобисти, а и публиката е доста подозрителна към техните занимания. Независимо от това, днес в политическата, публична сфера се развива една печеливша консултантска индустрия, а заетите в нея са високо платени професионалисти. Става дума за различни **консултанти по обществени дела**, чиито професионални статуси нямат точни аналози на български език (*Public Affairs Specialists, EU Public Affairs Professionals, Government Relations Officers, Business Communications Officers, Corporate Affairs Managers, Specialist Public Affairs Consultants*). Професионалните занимания на тези хора се изразяват в осъществяване на мониторинг, анализ, създаване и поддържане на мрежи от съюзници и партньори, изготвяне на лобистки стратегии, хипотези за позитивни развития на групата за натиск – клиент на лобистки услуги. Алвин Тоф-



лър, напр., нарича лобистите „експерти по обществени отношения“.<sup>1</sup> Липсата на общоприето определение на лобирането се обяснява и с това, че то обхваща твърде разнообразни дейности. А освен това, важен е и въпросът – кой има интерес да дефинира лобирането? От това кой го дефинира (и кой му плаща за това) зависи и начинът, по който ще го дефинира! Много от проблемите по регулирането на лобизма идват от наличието на различни дефиниции.

Няма консенсус върху една общоприета дефиниция за лобирането, но едно е безспорно – то се разполага в полето на по-широките по смисъл **дейности за поддържане на отношения с властите** (government relations) **и с обществеността** като цяло (public affairs), в това число **с медиите** (media relations).

Винаги, когато става дума за установяване и поддържане на контакти с властите, с тези, които вземат управленски решения, се подразбира лобиране. Лобистите се наемат от съответни клиенти (организиран интерес), за да ги съветват как да контактуват с властите, подпомагат ги с експертиза, подготвят срещите им с тях, разработват стратегии за благоприятен публичен образ, изготвят проекти за решения, които предлагат на длъжностните лица в очакване на благосклонност от тяхна страна при окончателното приемане на нормативния акт. В САЩ, например, много от лобистките фирми са специализирани по осъществяване на контакти с тези, които управляват (government relations). Дейностите по осигуряването на тези контакти включват най-общо: а) директен контакт с Капитолия; б) създаване на коалиции от съмишленици; в) контакти с други публични личности (избрани и назначени). Лобира се не само в Конгреса, но и в администрацията, в регулативните агенции и пр.

**Лобирането** накратко може да се определи като опити за влияние върху публичната политика/политики – законодателни и правителствени. В широк смисъл то означава застъпничество (advocacy) за някаква социално значима цел, за определен групов интерес или гледна точка по обществен проблем, която да се отрази в съответно управленско решение. В тесен смисъл, лобирането се изразява в опити за влияние върху вземане на определени решения по професия и срещу заплащане.

Разграничението между *government relations* и *public affairs* се прави главно в Америка, в Европа то не е така актуално. Малката разлика между двете е, че първите изключват, а вторите включват работа с медиите. Фирмите (агенциите) за контакти с властите в САЩ лобират основно върху законодателството и действат като застъпници, осигуряващи гласоподаватели за дадена кауза, пишат речи на политици, лобират в истинския смисъл на думата – чрез организиране на петиции, подписки, убеждават депутатите по даден проблем в кулоарите на парламентарните сгради. Докато, когато говорим за публични дела (Public affairs), отношенията с медиите (Media relations) са решаващи. Част от тези отношения са и така нар. „корпоративни комуникации“, чрез които медиите помагат за решаване на определен бизнес проблем в публична сфера (Issue management). Терминът „публични дела“ (Public Affairs) е пределно широк по своя съдържателен обхват и включва в себе, освен лобиране (Lobbying), дейности по поддържане на контакти с властите (Government Relations), контакти с медиите (Media Relations), връзки с обществеността (Public

<sup>1</sup> Тофлър, А. Третата вълна, ИК „П. Яворов“, С., 1991, с. 185.

Relations) и други. PR-дейностите обхващат по-продължителен период от време и акцентират върху по-дългосрочни бизнес стратегии, изразяващи се в стремеж да правиш нещата целенасочено, а не да очакваш да се случат или развият в нежелана посока. Добрият PR може да избегне нуждата от кризисен план, от лобиране при извънредни обстоятелства и пр. Целият широк диапазон от публични дейности (Public Affairs) предполага постоянно наблюдение на ситуации (Monitoring), а лобирането и умението да се управляват и решават проблеми вървят ръка за ръка. А проблемите са национални, регионални, локални, глобални.

В специализираните фирми по различни публични дела (Public affairs agencies) работят професионални консултанти (Public affairs professionals, Public affairs practitioners), които осъществяват разнообразни комуникации с целеви аудитории, състоящи се от конкретни политици, администратори, регулатори – международни и междуправителствени институции, и пр. Тези специалисти са в състояние да влияят в нужната за клиента посока върху личност, институция или организация, която има отношение към публичната политика. Ролята на медиите за упражняването на подобно влияние е ключова, защото те формират съответно обществено мнение. Като част от публичните дела, лобирането има общо с всички тези дейности.

**Лобирането обхваща различни дейности**, а именно:

- Поддържане на отношения с властите, върху които ще се упражнява влияние;
- Установяване на лични контакти с депутати, министри, шефове на агенции и пр.;
- Поддържане на обмен на информация, експертиза между лобиращи и лобирани;
- Осъществяване на постоянно наблюдение на поведението на длъжностни лица и приетото законодателство в съответна сфера;
- Дейности по убеждаване на длъжностни лица в интерес на клиента;
- Създаване на мрежи от приятели и съмишленици;
- Поддържане на контакти с медиите с цел формиране на релевантно към проблем (интерес) на клиента обществено мнение;
- Изготвяне на лобистки стратегии за решаване на конкретни проблеми.

**Лобита** наричаме влиятелни (разполагащи с финансови средства или обществен престиж) групи за натиск. **Лобирането** е комплекс от дейности, за които стана дума по-горе. **Лобистите** са професионалисти консултанти, които извършват срещу заплащане съответни дейности. При положение, че съвременното лобиране се осъществява не само в национален, но и в регионален и глобален мащаб, за него са необходими солидни знания и политическа експертиза. Никак не е лесно да „прокараш“ (да инициираш и ускориш приемането на) закон или друг регулативен акт в интерес на дадена фирма, бизнес асоциация (клиент на лобистки услуги) или да спреш приемането на конкретен нормативен акт, неблагоприятен за дадено лоби. За това са нужни както знания, така и практически умения – да планираш, да организираш, да комуникираш.

Взаимно изгодният обмен на информация между лобирани и лобиращи е невъзможен без **ключовата роля на медиите** в комуникативния процес. Навсякъде по света политиките са загрижени за публичния си образ в медиите. Затова и медийният натиск върху тези, които вземат решения, е огромен. А той се осъществява чрез различни подходи, техники: организиране на масови кампании за формиране на обществено мнение по конкретен проблем (Public Opinion Forming); лансиране на коментари и

анализи за дадена ситуация и проблем от политолози, социолози, антрополози и пр. експерти от частни изследователски институти (мозъчни тръстове, think-thanks); поддържане на благоприятен образ на компания, бизнес или гражданска асоциация или разрушаване образа на конкуренти пред властите и пред публиката (Image Making); чрез други информационни техники – пропаганда, агитация и пр. Дали конкретен проблем или аспект от него, по който професионално се лобира, ще попадне в ежедневните новинарски емисии по телевизията – това е от ключово значение за успеха на лобирането. Когато говорим за лобиране и установяване на контакти с медиите, имаме предвид отношения с редакторите на новинарските емисии по телевизията, с медийните собственици и акционери. Понякога в медиите се организира и по-продължителна лобираща кампания, която трае до момента, когато по даден проблем се вземе нужното решение. Когато проблемът засяга интересите на повече хора (напр. водоснабдяване на гражданите, възлагане на концесия на тези услуги, изискваща промяна в закона за концесиите) на фирмите, конкуриращи се за доставката на публични услуги, се налага да предприемат различни медийни комуникации за убеждаване на гражданите в качеството на предлаганите услуги от концесионера.

Големите фирми и бизнес асоциации назначават професионалисти (лобисти) на постоянен трудов договор (in-house lobbyists), които да се грижат непрекъснато за интересите на фирмата в отношенията ѝ с властите. Освен постоянно наети, има и консултанти професионалисти, наемани на граждански договор, за инициране промяна или отмяна на конкретно законодателство.

Ако трябва синтезирано да отговорим на въпроса: **Що е лобиране?**, то **лобирането обхваща разнообразни прозрачни процеси, свързани с обмен на информация и комуникации между представители на публичната власт – избрани политици и назначени чиновници, и заинтересовани групи и персони (най-вече крупни капиталисти), имащи за цел да повлияят върху вземането на управленски решения в своя полза.** А на въпроса: **Що е лобист?** – това е нает срещу заплащане професионалист (специалист консултант) за изпълнение на съответни услуги от клиент – фирма, организирана група, богато частно лице. На визитните картички дори на Вашингтонските лобисти не пише, че те са „лобисти“, а „консултанти по въпросите на управлението“, по „отношения, връзки с правителството“, по „връзки с обществеността“, по „мобилизация на интереси“. В Европейския съюз това са специалисти „по европейски въпроси“, „по европейски публични дела“ и пр.

В някои страни лобистите са длъжни да се регистрират, за да получат достъп до сградите на парламента или правителството. Към тях се предявяват формални изисквания – периодично да докладват за своята дейност, за своите клиенти, за доходите, които получават от лобиране, за направените разходи и пр. Основната цел на регистрацията е да осигури прозрачност на лобистките дейности; да повиши доверието между лобистите и властите, да се елиминират или редуцират подозренията в корупция от страна на публиката. А освен това, сред лобистите и консултантите има както високо квалифицирани професионалисти, така и аматьори, дори откровени мошеници.

Според едно по-разгърнато **речниково определение** (*The Penguin Dictionary of Politics*) да лобираш означава да упражниш натиск, да представиш аргументи или

някакъв вид стимул, с които да опиташ да повлияеш на тези, които вземат политически решения, с цел те да проявят благосклонност към определена позиция – твоята или на групата за натиск, към която принадлежиш. Или, лобирането се свързва със стремеж на заинтересованата група (или отделно лице) да си осигури подкрепа от страна на властите за решаване на конкретен проблем.

**Различните дефиниции на лобизма обособяваме в три основни групи:**

- 1/ Лобиране в широк смисъл – застъпничество за някаква цел (кауза).
- 2/ Лобиране в тесен смисъл: опит за влияние върху приемането на определени управленски решения – по професия и срещу заплащане
- 3/ Други дефиниции:
  - *Дефиниции във връзка със същността:* а) политическа технология за осигуряване на достъп до процеса на вземане на решения; до информационни потоци; б) вид политическа комуникация; начин на организация на политическия дискурс; в) особен политико-консултантски бизнес; г) демократична политическа практика – легална (в рамките на закона); легитимна (морално оправдана чрез етични кодекси) и публична (публични регистри).
  - *Дефиниции във връзка с функционалността:* а) форма на влияние, въздействие, натиск върху институциите на публичната власт, осигуряваща ограничено политическо представителство; б) професионална дейност по убеждаване; б) специфична посредническа дейност в защита на персонални и групови интереси и цели; инструмент за съгласуване на интереси между държавата и организираното гражданско общество (лобиране чрез консултиране); в) механизъм за съединяване на икономика и политика в условията на капитализъм (с акцент на специалните интереси на капиталистите).

**Лобизмът е политико-икономически феномен**, защото обхваща различни дейности по упражняване на политическо влияние в защита най-вече на привилегироваани икономически интереси. Дефинирайки лобирането като опити за влияние, трябва да поясним, че властта-влияние изглежда поне по три различни начина, т.е. има следните „три лица“: а) вземане на решения (decision making); б) формиране на дневен ред (agenda setting); в) контрол върху мисленето на хората (thought control). Първото „лице на властта-влияние“ е **вземането на решения**. Лобирането е опит за влияние върху вземането на политически решения, което в демократични условия това става чрез взаимодействие на компетентните държавни институции и институциите на организираното гражданско общество. Две са основните разновидности на лобизма – бизнес лобизъм (примерно за спечелване на обществени поръчки, данъчни преференции, субсидии и пр.) и граждански лобизъм (напр. дейности в защита на екологична или потребителска кауза). Очевидно е коя от двете е по-ефективна.

Второто лице на властта-влияние е **определяне на политическия дневен ред**. За да бъде взето решение по определен проблем (предмет на лобиране), той трябва да попадне в политическия дневен ред. Лобирането има общо с очертаните от Бакрак и Барац „две лица на властта“ в смисъл – вземане, но и не вземане на политически решения, т.е. включване или изключване на даден проблем от политическия дневен ред (седмична, месечна и пр. програма на парламента, на правителството и др.). И третото лице на властта обозначава **влияние върху обществено мнение**, върху мисленето

и убежденията на хората. Погледнато от този зрителен ъгъл, лобирането е комплекс от различни дейности в сферата на политическите комуникации и конкретни техники в медиите за упражняване на така нар. „мека власт“ – във вид на психологически контрол, пропаганда, рушене и създаване на образи и пр.

При правенето на демократична политика се комбинират както вертикалните (йерархични) властови зависимости, идващи най-вече от държавата, гарантирани чрез върховенството на закона и механизмите на правовата държава, така и хоризонталните (мрежови) влияния от страна на гражданското общество – в частност на влиятелните лобита, разполагащи с финансов ресурс или обществен престиж. Капитализмът като социално-икономическа система прави така, че не всички групови интереси имат равен достъп до политическия процес. Най-привилегировани в това отношение са интересите на едрия капитал, наречени поради това специални (special interests).

Изводът във връзка с очертаната същност и специфика на съвременното лобиране е, че ако една или друга лобистка дейност не е поставена под контрола на държавата (чрез закона) и под граждански контрол (от институциите на гражданското общество), то има реална опасност лобирането да прерасне в корупция и други престъпни действия. Без легалност и публичност на достъпа на различни лоби-групи и лобисти до процеса на вземане на управленски решения, не бива да се говори за лобиране. Има по-подходящи думи за подобни действия – подкуп, организирана престъпност, корупция, търговия с влияние, конфликт на интереси и пр.

## **2. ОСОБЕНОСТИ НА ЛОБИЗМА, ДЕТЕРМИНИРАНИ ОТ ГЛОБАЛНИЯ КАПИТАЛИЗЪМ**

За да проникнем в дълбочина в особеностите на лобизма, провокирани от днешния глобален капитализъм, ще се позовем на идеите на авторитетни изследователи като Мансър Олсън, Имануел Уолърнстейн, Питър Дракър, Джереми Рифкин, Алвин Тофлър и др. Ще очертаем тези особености, систематизирайки изложението около отговорите на въпросите: Кой лобира? Пред кого? За какво? Къде? Как?

### **а) Кой лобира най-ефективно днес?**

Лобират най-често заинтересовани групи за натиск и влиятелни частни лица. Наричат ги още „влиятелни делови среди“, „кръгове“ или „специални интереси“ на едрия бизнес. Когато говорим за най-влиятелните групи за натиск в контекста на капитализма, трябва да уточним, че това са групи и персони, свързани с едрия капитал, т.е. капиталистите, разполагащи с най-големи по мащаби собственост и пари. Техните частни интереси и стремеж към максимална печалба се удовлетворяват чрез лобиране върху институциите на публичната власт.

Лобират най-общо групите за натиск. От мига, когато групата по интереси (interest group) насочи своето действие към политическите власти, тя се превръща в група за натиск (pressure group) – за лобистки натиск. Тези лобита са наричани още „политически актьори“, които заедно с „държавните актьори“ участват във вземането на по-

литически решения. Лобират успешно тези групи, които съумеят да се организират, според логиката на колективно действие на Мансър Олсън<sup>1</sup>, а това по-лесно се удава на малките групи (лобита) в сравнение с големите. Малките, но мощни финансови групировки в национален мащаб, са по-способни да защитят чрез лобиране своя интерес, отколкото големите – синдикати, организации на работодателите, бизнес асоциации и граждански организации. Малките групи са привилегирани поради притежавания солиден финансов ресурс. А освен това на тях не се налага дори да се организират специално, защото съставът им е от няколко човека и общият им интерес се подразбира от само себе си. Такъв е примерът с „енергийното лоби“ в една държава. То като група не е нужно дори официално да се организира (регистрира), но когато се наложи да защити пред държавата свои общи интереси, то ще предприеме съгласувани лобистки действия по повод, примерно, промяна в Закона за концесиите.

Малките лобита са привилегирани и във връзка с процеса на данъчно облагане. В развитите демокрации то е общо взето прогресивно, което е официално оповестено, но практиката е точно обратната, по думите на Олсън. Т. нар. „вратички“ в данъчните закони често са резултат от лобиране в полза на ограничен брой по-богати данъкоплатци. Тези „вратички“ (подробности в данъчните закони) крият възможности за избягване на данъци и са известни на малцина и често отразяват интересите на най-богатите капиталисти. Същото се отнася и до други закони, от действието на които се възползват малцина, напр. Закон за обществените поръчки, Закон за концесиите, Закон за публично-частното партньорство. Мощни икономически лобита могат да влияят дори при формирането на държавния бюджет. Според Олсън, в политически нестабилни общества тези малки групи (лобита) се интересуват главно от разпределението на „обществената баница“, а не от нейното увеличаване. Именно тези могъщи лобита наемат срещу заплащане професионални лобисти.

Ако трябва по-категорично да отговорим на въпроса „Кой лобира най-успешно днес?“, ясно следва да откроем ролята на **глобалните капиталови формации** – транснационалните корпорации (ТНК) от сферата на производството и услугите, както и финансовите формации – транснационалните банки (ТНБ), разнообразните фондове – инвестиционни, хеджфондове, суверенни фондове и др. Подобни глобални формации лобират не само пред „собствената“ си страна, но и пред огромен брой „приемащи“ страни, пред регионални икономически обединения, както и пред международни финансови институции, каквито са Международния валутен фонд, Световната банка, Световната търговска организация. Ето някои примери: JP Morgan Chase & Co, Merrill Lynch & Co Inc., Deutsche Bank AG, Bank of New York Mellon Corp., Goldman Sachs Group Inc., Morgan Stanley, Société Générale, Allianz SE 29. TIAA и др.

Разгледани от социологически позиции, могъщи бизнес-лобита са влиятелните частни лица, крупни капиталисти – бизнесмени (собственици и мениджъри). Професионалните и мениджърските елити разполагат с високи доходи благодарение на доброто си образование, професионален опит и умение за боравене с информация. Това са представители на широка гама от професии – брокери, банкери, търговци, всякакъв род консултанти, учени, юристи, журналисти, медийни специалисти, писа-

<sup>1</sup> Вж. Олсън, М. Възход и упадък на нациите, ИК „Златорог“, С., 2001, с. 58-110.



тели, университетски професори, много от които могат да се занимават с професионален лобизъм. Техният капацитет за лобиране се основава на притежаваните знания и информация. Лобисти, освен това, могат да бъдат (и това често се случва!) бивши депутати, министри и пр. висши държавни служители, познаващи добре „кухнята“ на вземане на управленски решения.

В условията на съвременния глобален капитализъм лобистки натиск върху държавни и международни институции упражняват най-вече крупните капиталистически (бизнес) интереси. В САЩ от около 350-те най-влиятелни групи за натиск повече от 70% представляват бизнеса (частните интереси), а останалите 30% са в защита на обществено значими каузи. От тези 70% повече от половината представляват големите и световно известни фирми и корпорации<sup>1</sup>. Пример за организации, представляващи „специални интереси“ са „Асоциацията на американските банкери“, асоциациите на тютюневия, петролният бизнес и пр., а появилите се транснационални корпорации в резултат от неолибералната глобализация в голямата си част са американски.

В Европейския съюз положението е подобно. Едрият капитал в лицето на големите частни фирми и корпорации повишава своята роля на единния европейски пазар и в европейския политически процес. Големите частни фирми (компани) и бизнес групи упражняват солиден натиск върху евро-институциите при вземането на общоевропейските решения (multi-level lobbying) и те са най-ефективни, като се има предвид, че бизнес-групите съставляват около две/трети от всички еврогрупи. За да участват в различни европейски форуми и кръгли маси – в диалог с Комисията по различни проблеми, големите фирми инициират създаването на Европейски търговски федерации, Европейска кръгла маса на индустриалците, Трансатлантически бизнес диалог и др. Особено влиятелни бизнес асоциации са *Европейска Федерация на асоциациите от фармацевтичната индустрия*, *Европейската асоциация на информационните и телекомуникационни технологии и др.* Най-влиятелни са обаче индивидуални играчи в лицето на големите транснационални компании от рода на БАЙЕР, СИМЕНС, ФИЛИПС, ЕРИКСОН, БОИНГ, АЙ БИ ЕМ, КСЕРОКС, ФОРД и др., които съставляват „неформален клуб на богатите фирми“, който действа под формата на малки и често временни коалиции, но се радва на благоприятно европейско законодателство. Така едрият бизнес се институционализира в европейския политически процес. Европейските лобисти – консултанти на едрият бизнес, разполагайки със знания за „европейската политическа машина“, предлагат варианти за европейски решения (регулации, директиви и пр.) в полза на клиента. Лобирането в Европейския съюз се третира като важна част от високо професионален мениджмънт на европейските публичните дела (EU Public Affairs Management)<sup>2</sup>.

За да конкретизираме съдържателния обхват и разнообразието на организациите в САЩ, ще се позовем на двутомната енциклопедия на групите по интереси и лобистите в САЩ (2000)<sup>3</sup>, където групите са класифицирани по предмет на интереси, както

<sup>1</sup> Бинецкий, А. Лоббизм в современном мире, ТЕИС, 2004, с. 70.

<sup>2</sup> See **Rinus van Schendelen**, Machiavelli in Brussels, The Art of Lobbying the EU, Amsterdam University Press, 2002.

<sup>3</sup> **Encyclopedia of Interest Groups and Lobbyists in the USA**, Vol. 1; 2. Ed. Immanuel Ness; Brooklyn College, City University of New York, CHARPE REFERENCE, 2000.



следва: а) Банкиране, финанси, застраховане, борси; б) Услуги, търговия, професионални дейности; в) Медии, развлечения, информация; г) Здравно и медицинско обслужване; д) Земеделие; е) Околна среда; ж) Индустрия, строителство и транспорт; з) Работодатели и профсъюзи; и) Граждански и човешки права; к) Политически, религиозни и идеологически въпроси; л) Идентичност; м) Външна политика. Всички тези организации по интереси са зависими в една или друга степен от „големите пари“ на едрия бизнес при осигуряване на своето финансиране. Едрият бизнес дори създава неправителствени организации (BONGOs – business organized NGOs), които макар и вербално да са организирани около значими граждански интереси, по същество и в действителност защитават интересите на своя създател, донор. Например, антиядрени граждански движения, разгръщащи застъпнически кампании срещу атомните централи могат да са провокирани и финансирани от фирми, свързани с производството на електрическа енергия от други алтернативни източници – вода, слънце, вятър. Т.е. нещата не винаги са такива, каквито изглеждат на пръв поглед. Погледнати през призмата на капитализма и стремежа към извличане на максимална печалба, те намират своето обяснение.

#### **б) Спрямо кого, пред кого се лобира?**

Би трябвало на този въпрос да се отговори ясно – лобира се пред държавни и международни институции, съответно пред избраните и назначени длъжностни лица. Но отговорът не е така еднозначен и очевиден, защото в условията на днешния неолиберален, глобален капитализъм трудно се разграничават обектите и субектите на лобиране. Това е така, защото при информационния лобизъм (обвързаните в информационен обмен лобирани и лобиращи) **обекти и субекти на лобиране често сменят местата си** във времето и в пространството. Ако приемем, че обекти на лобиране са основно депутати и министри и върху тях се упражнява натиск за вземане на решения, то същите тези хора могат да са субекти на лобиране, напр. в полза на България в Брюксел. Отделно от това, в заседанията на кабинета, например, при определяне на неговия дневен ред, както и приоритетите в законодателната програма на парламентарното мнозинство, даден министър се оказва в ролята на лобист в подкрепа на различни управленски политики, за решаване на даден проблем (или отпадане на друг от дневния ред). Този министър често е изразител на интересите на някакво „лоби“ вътре в управляващата партия или на даден отрасъл, сектор в икономиката и т. н. Налице са сложни мрежи от взаимоотношения. А ако намесим в тези мрежи и медиите като среда, където се „произвежда“ обществено мнение в подкрепа или в опозиция на даден проблем, по който предстои вземането на управленско решение, като отчетем водещата роля на конкретни журналисти, главни редактори, собственици и акционери на медии – картината се усложнява още повече. Не бива да забравяме и често срещаната практика министри, депутати и пр. – след изтичане на мандата им, да станат лобисти на големи компании и обратно – крупни бизнесмени да заемат ключови държавни постове.

Важната особеност на информационния лобизъм днес, при която лобирани и лобиращи често сменят местата си, намира израз в метафората за добре смазани-

те „**въртящи се врати**“ (revolving doors) между правителството и корпоративния сектор, между политици и бизнесмени, между представители на висшия корпоративен мениджмънт и структурите на държавното управление (главно изпълнителната власт). Всичко това създава благоприятна ниша за лобизъм.

Характерното за индустриалния капитализъм разграничение между публична и частна сфера днес е преминало в размиване на границите между тях, в тяхното взаимно проникване една в друга. Създават се нови понятия, за да опишат това – напр. „**заинтересовани страни**“ (stakeholders), които се делят на **публични и частни организации**. Ако преди се говореше за държавна намеса в пазара, то днес става дума за взаимна намеса на публични и частни играчи в обществените дела (public affairs).

Ето как описва отношенията между публичния и частния сектор авторът на претърпялата няколко издания книга „Макиавели в Брюксел“ (Изкуството на лобиране в ЕС) холандският професор Ринус ван Схенделен<sup>1</sup>. Според него публичната и частната сфери не са два различни свята, а е налице взаимна зависимост между публични и частни организации. Управлението на публичните дела (public affairs management), в рамките на което се разгръща лобизмът (EU Lobbying) покрива именно взаимодействието и взаимната зависимост между публични и частни организации. **Пет са възможните модели на взаимоотношения между публична и частна сфера:**

**Първият е моделът на взаимозависимост между двете сфери**, между публичния и частния сектор. Ако публичният сектор е територия на правителството, то частният – поле за изява на бизнеса и неправителствените организации като и двата сектора притежават автономия. В ход е обаче обща тенденция към приватизация и дерегулация на публичния сектор. Според този модел двата сектора (сфери) се намесват взаимно с своите дела, макар степените на намеса (респ. автономия) да са различни в различните случаи. Всяка публична организация по отношение на своя доход, подкрепа, информация и ефективност и др. ресурси, пряко или косвено, до голяма степен зависи от частния сектор и обратно. Публичните организации често се намесват в частната сфера, както и частните организации навлизат в полето на публичните. Тази взаимна намеса е променлива величина за различните страни в различни периоди от време.

Така напр. централното правителство във Франция много по-интензивно се намесва в работата на частните организации за разлика от Ирландското например. В Германия и Холандия публичните власти обикновено търпят по-голяма намеса от страна на частните организации, отколкото властите в Португалия например. Схенделен прави извода, че страните – членки на ЕС, са „смесени публично-частни системи“.

**Вторият е моделът на публичен интервенционизъм.** Тук се акцентира върху намесата на правителството в частния сектор – чрез строго законодателство, поддържано от полиция и съдебна система, както и чрез по-леки намеси като: субсидии, обществени поръчки и пр. привилегии (квоти, преференции). Публичните намеси могат да се проявяват в положителен вариант – като предоставяне на желана услуга, или в отрицателен – отказ от съответна услуга. Много правителства извършват интервенции в частната сфера. Намесите могат да бъдат свързани с управлението на някой социален въпрос, инфраструктура, образование, социални грижи или финансова

<sup>1</sup> Ван Схенделен Р. Макиавели в Брюксел (Изкуството на лобиране в ЕС), С., 2010, с. 33-37.

криза и пр. Всеки акт на намеса винаги е оспорван и не е толкова очевиден. Различните политически идеологии, респ. партии (в състава на правителството), се отнасят по различен начин към публичната (държавна) намеса. Бюрократите се конкурират за бюджет, което ги стимулира да упражняват още по-силна намеса в частната сфера. Понякога се наблюдава и парадокс – самата публична намеса да е резултат от натиска на частните групи по интереси (могъщи лобита).

**Третият модел, наречен частен интервенционизъм**, е огледален образ на предишния и очертава засилена частна намеса в публичния сектор. Тук вече официално групи за натиск се опитват да получат желан резултат (чрез лобиране) от публичните власти. Фирмите и/или групите по интереси (действащи в сферата на гражданското общество) се намесват в правителствената система (влият върху правителствените решения), за да защитят или популяризират своите интереси. В някои „корпоративни страни“ (най-вече Австрия, в по-малка степен Швеция и Холандия) работодатели и синдикати (организиран труд и капитал) имат формални права да дават становища по отношение на социално-икономическата политика на правителството, които да се вземат предвид от властите. Подобна частна намеса чрез определени групи за натиск се описва като „колективно участие в управлението“. Частната намеса на дадена лоби-група, организация по интереси зависи от: а) капацитета на групата – ресурси, размер, бюджет, персонал, външна подкрепа и др.; б) умение и желание да се да оползотворят възможностите, идващи от правителството; в) справяне с конкурентите; г) компетентност за участие във вземането на решения като заинтересована страна.

**Четвъртият модел се описва като публично-частен антагонизъм.** Показателни за него са отношения на недоверие, измама, обида и конфликти между двете сфери. В повечето европейски страни антагонизмът е по-скоро скрит, отколкото явен. Той е резултат от местната култура, проявяваща склонност към дисхармония. В някои страни антагонизмът се приема като нормално явление. Понякога той е резултат от недоразумения, а в други случаи се основава на реални конфликти на интереси и причинени щети.

**Петият е модел на партньорство между публичния и частния сектор – публично-частно партньорство.** Показателни характеристики на този модел са взаимното доверие, сътрудничество, уважение и хармония. Той се основава на общи предпочитания, взаимозависимости и като цяло – на общи интереси. Едно партньорство може да е разменна монета в преговорите, но може и да е акт само на учтивост. В редица случаи партньорството поражда социално одобрение. То често пъти е ограничено във времето и пространството. Напр. местна власт, която разполага със земя, но не и с пари, може да бъде временен партньор на инвестиционно дружество.

С наличието на заинтересовани страни за вземане на определено решение в лицето на публични и частни организации и съответно фигури, трябва да признаем – доста силно се замъглява смисълът на политиката като дейност по обслужване на колективния, общия интерес. Вярно е, че организирани частни интереси могат да лобират в своя защита пред институциите на публичната власт, но само когато тези интереси са в синхрон с обществения интерес – интереса на повечето хора от политическата общност. А как и кой ще определи този синхрон?! Декларациите, че това ще стори законът, сякаш не вършат работа...

Макар все още да има експерти – неолиберали и либертарианци, които да говорят в публичното пространство за предимствата от „свободния пазар“, сериозните анализатори вече не оспорват намесата на държавата в пазара, както и намесата на пазара в държавата. За това свидетелстват и изложените по-горе модели на взаимни намеси във връзка с лобирането. Те отразяват напрежението между капитализма и демокрацията, размиването на границите между публичната и частната сфера, между политическо и административно начало – и всичко това става за сметка на демокрацията и в полза на капиталистическия пазар. Така се появява концепцията за „**новия публичен мениджмънт**“, базирана върху теориите за рационалния и обществен избор, с което се обоснова въвеждането на административни методи на управление, присъщи на частния сектор, в публичния, като по този начин се намалява влиянието на държавата в пазара. На частния сектор се възлагат по-големи надежди (съответно му се осигуряват възможности чрез съответни политики) при предоставяне на публични услуги за гражданите (здравеопазване, образование и пр.), отколкото на публичния.

Новият мениджмънт провокира създаването на независими органи, каквито са *изпълнителните, административните агенции* (Агенция „Митници“, Агенция за обществени поръчки, Агенция за публично-частно партньорство и др.), пред които интензивно се лобира поради относително слабия политически (парламентарен) контрол върху тяхната дейност. По този начин политическото – представително начало, отстъпва място на административното. Така се появява тенденцията от средата на XX в. към „*рационализиран парламентаризъм*“, с което се официално се обоснова надмощието на демократичното управление пред демократичното законодателство. С новият публичен мениджмънт се въвеждат и нови понятия за обяснение на съвременните реалности, например вместо „представително управление“ вече се говори за „ново публично управление“. И всичко това логично произтича от кризата на партийно-политическото представителство, водеща до ръст в лобирането на едрия бизнес, който успешно защитава своите ограничени, „специални“ интереси и пред леви, и пред десни правителства.

#### **в) За какво най-често се лобира?**

Краткият отговор на този въпрос също кореспондира с капитализма и накратко звучи така: капиталистите лобират пред държавата за **субсидии, квоти, преференции, обществени поръчки, концесии**. Като казвам капиталисти, имам предвид особено влиятелни и ефективни в това лобиране могъщи групи за натиск (лобита), „групи със специални интереси“, богати частни лица. Лобира се и за граждански интереси и каузи (екологични, потребителски), но това е по трудно и не така успешно.

За да обясня в дълбочина как богатите, капиталистите се възползват от държавата (лобирайки успешно пред нея), ще се позова на теорията за световната капиталистическа система (world system theory<sup>1</sup>), разработена от **Имануел Уолърстейн**.<sup>2</sup> Ка-

<sup>1</sup> [http://abuss.narod.ru/Biblio/WS/ws-5000\\_intro.htm](http://abuss.narod.ru/Biblio/WS/ws-5000_intro.htm)

<sup>2</sup> Имануел Уолърстейн е професор в Йейлския университет. Бил е директор на Центъра за изследване на икономиките, историческите системи и цивилизациите „Фернан Бродел“, президент на Междуна-

питалистическата по своя характер световна система се състои от три компонента: световен капиталистически център, световна полупериферия и периферия. Според този авторитетен американски автор съвременният „свят-система“ представлява сам по себе си капиталистическа система, за която движеща сила се оказва безграничното натрупване на капитал. Процесът на разпределение на прибавена стойност в процеса на това натрупване в голямата си част е непрозрачен. Налице е и световно разделение на труда при осигуряване на суровини, производство на едни или други стоки и услуги между различните страни и региони в света.

Капиталистическата икономика днес наистина придобива глобален характер. Макар мнозина изследователи твърдят, че съвременната глобализация стартира от 70-те г. на XX век; има и други, според които транснационални пазарни взаимоотношения се появяват още през втората половина на XIX век. Безспорно е обаче, че развитието на съвременните технологии (транспортни, информационни) доведоха до безпрецедентен икономически растеж, което дава основание на множество икономисти (неокласици) да смятат, че този икономически ръст и технологичен прогрес, наречен още „информационна революция“, са резултат от предприемаческата дейност на капиталистите. По същата логика привържениците на неолиберализма и глобализма апелират за премахване на всякакви препятствия пред натрупването на капитал в световен мащаб, което е отразено в императивите на Вашингтонския консенсус.

В рамките на световната капиталистическа система се осъществява и транснационален лобизъм, където най-влиятелни „заинтересовани страни“ – играчи, са държавите от капиталистическия център (начело със САЩ) и транснационалните корпорации. В случая няма да се спирам на този вид лобиране (то е тема на отделно изложение), а ще се концентрирам върху лобирането в национално-държавен мащаб. Уолърнстейн в една своя книга „Край на света – такъв, какъвто го познаваме“<sup>1</sup>, изразява полезни в това отношение идеи, с които се солидаризирам.

Днес капиталистите лобират основно пред държавата, тъй като препятствия пред максимизация на техните печалби може да създава основно държавата. Вече стана дума за отношенията между държавата и капиталистите, които имат дълга история и се изразяват в различни версии за намеса/ненамеса на държавата в пазарните отношения. Днес обаче, в условията на неолиберална глобализация, възможностите на капиталистите в лицето на транснационалните корпорации се увеличават неимоверно. В дискусиите за глобализацията все повече се говори за безконтролен глобален капитализъм. Но тази липса на контрол, според Уолърнстейн, е „нож с две остриета“ и той обяснява как се стига дотук и защо.

Предприемачите капиталисти се нуждаят от държава, която да е взаимно обвързана с останалите държави – т.е. да е с ограничен суверенитет, защото силните държави

---

родната социологическа асоциация (1994–1998 г.). Автор е на множество книги и монографии, между които световноизвестните три тома на „Модерната световна система“, „Капиталистическата световна икономика“, „Анализ на световните системи“ (с Т. Хопкинс и др.), „Динамика на глобалната криза“ (със С. Амин и др.), „Историческият капитализъм“, „След либерализма“.

<sup>1</sup> Валлерстейн, И. Конец знакомого мира (Социология XXI века), перевод с английского под редакцией В.Л. Иноземцева, Москва, Логос, 2004. Оригиналът е: Wallerstein, I. The End of the World as We Know It (Social Science for the Twenty-First Century), University of Minnesota Press, Minneapolis, London, 2003.

диктуват условия на слабите. Такива са отношенията между държавите от капиталистическия център, полупериферия и периферия. А целта на силните е безгранично натрупване на капитал (богатство), поради което капиталистите се нуждаят от свободен пазар. Но това не значи, че не им е нужна политическа власт. Дори такива апологети на капитализма като Милтън Фридман и Айн Ранд никога не са твърдели, че няма нужда от държава – те говорят за „държава – нощен пазач“, чието основно предназначение е защитата на правото на собственост. Държавата е нужна, прозорливо твърди Уолърнстейн, защото не си струва да натрупваш собственост, ако не можеш да я съхраниш.

Извън пазарните операции, предприемачите могат да загубят собствеността си в три случая. Натрупаният капитал може да бъде откраднат, конфискуван или обложен с данъци. Грабежите (кражбите) в една или друга форма си остават вечен проблем. Богатите хора не се плашат толкова от кражбата, отколкото от конфискацията. В до-капиталистическите общества конфискацията е била най-важното икономическо и политическо оръжие в ръцете на управляващите. Затова в последствие практиката на конфискацията се обявява за нелегитимна – за да се защити правото на частна собственост чрез утвърждаване „върховенството на закона“. Според Уолърнстейн, върховенството на закона става необходимо условие за формиране на капиталистическата система. През XX век конфискацията се извършва под формата на национализация. Днес, ако все пак стане дума за национализация, тя се съпровожда с „компенсации“, а в последствие – с денационализация. Принципът на законност (върховенство на закона) осигурява предсказуемост за равнището на очакваните бъдещи доходи, което открива пред капиталистите възможности за по-обмислени инвестиции, носещи им в крайна сметка по-високи печалби.

Що се отнася до **данъчното облагане** – никой не желае да плаща данъци, но капиталистите никога не са се съпротивлявали на едно разумно облагане. За тях това е своеобразна покупка на услуги от държавата (услугата да защитава собствеността им) и те са съгласни да платят възможно най-ниската цена, давайки си сметка, че услугите на държавата не са безплатни. Освен това, твърди Уолърнстейн, установяването на данъци в някакъв размер съвсем не означава, че те ще бъдат платени! Трябва да се признае, че в рамките на столетия ръстът на облагане с данъци нараства. А има ръст, защото се увеличава обемът на предоставените от държавата услуги. Относително високите данъчни ставки са изгодни за крупните капиталисти, защото голямата част от събраните данъци като пари така или иначе се завръщат при тях – данъчното облагане е начин за преразпределение на добавена стойност от трудещите се и от по-малките фирми към едрите капиталисти.

**Държавата предоставя на капиталистите редица услуги.** Колкото и парадоксално да звучи, първата по важност услуга е „защита от свободния пазар“<sup>1</sup>. Уолърнстейн твърди, че „свободният пазар е смъртен враг на натрупването на капитала“. Това е така, защото хипотетичният свободен пазар, пазарът, в който се конкурират множество купувачи и продавачи, притежаващи достоверна информация, би бил ис-

<sup>1</sup> Вж. пак там. Тук и на всички останали места, когато цитирам Уолърнстейн, се позовавам на Част I „Светът на капитализма“ (с. 7-82) и по-конкретно глава IV „Държава? Суверенитет? (дилемите пред капиталистите в преходната епоха)“ – с. 37-47.



тинска катастрофа за капиталистите, особено за най-едрите. Това не се случва, защото „реално съществуващият пазар днес съвсем не е свободен“. Даден производител може да увеличи своята печалба в степенята, в която монополизира пазара. Това звучи в противоречие с официалните твърдения на капиталистите и техните говорители, че свободният пазар е несъвместим с монополите. Но според Уолърнстейн, ако дадена операция е изгодна, а монополизираните операции са изгодни по дефиниция, то и други предприемачи, ако могат, ще излязат на пазара, снижавайки цената на една или друга стока. Но само ако могат... Сам по себе си пазарът създава крайно незначителни препятствия за поява на нови играчи. Тези препятствия се изразяват с понятието „ефективност“. Ако новият играч е в състояние да осигури равнище на ефективност, съответстващо на наличния пазар, той ще бъде приет радушно. Реален ограничител на входа на пазара се явява дейността на държавата, по-точно на държавите<sup>1</sup>.

Държавите разполагат с различни механизми за промяна на характера на пазарните сделки. Най-очевидни са юридическите рамки. Държавите могат да създават и забраняват **монополи**, както и да установяват **квоти**. Широко разпространени са забраните за определени импортно-експортни операции, и което е по-важно – тук се намесват патентите. Според Уолърнстейн притежателите на монопол се преименуват в притежатели на „интелектуална собственост“, което е несъвместимо с представата за свободен пазар.

Държавата може да създава монополи и с други средства – не така забележими, макар това да не съвпада с официалната реторика. Държавата е способна да деформира пазарните условия. Както е известно, пазарът благоприятства най-ефективните производители, а ефективността се определя от съкращението на разходите за производство на единица продукция. Но държавата може да поеме част от разходите на предприемача, когато реши да предостави съответни **субсидии** за производителите на определени стоки. Тези свои действия държавата обосновава с обществено полезни съображения. Във вътрешен план тя сама преценява кои предприемачи (от кой сектор) да субсидира, но когато се намесят интересите на дадени предприемачи от други държави – картината се усложнява още повече. Въвежданите от държавата **преференции** за даден бизнес имат монополен характер. Затова, по думите на Уолърнстейн, най-големите печалби се извличат с установяване на монопол, а това не може да стане без помощта на държавата. Прякото държавно финансиране на инфраструктурни проекти също е канал за предоставяне на помощ от страна на държавата на определени предприемачи.

Държавата може да попречи на свободното действие на пазарните сили и по друг начин – когато тя се явява основен купувач на националния пазар. Това става чрез **системата на обществени поръчки**. Не бива да забравяме, че най-големите и могъщи държави контролират търсенето на световния пазар и често се оказват монополисти по отношение на най-скъпите стоки – например на оръжие, суперкомпютри и пр.

С разглеждането на всички тези механизми, чрез които държавата променя характера на пазарните сделки, възниква резонният въпрос – как да си обясним твърдение-

<sup>1</sup> Вж. пак там.



то на Адам Смит за вездесъщата „невидима ръка“? Дали това е призив против участието на държавата в създаването на монополи, призив към „ненамеса“ – «laissez faire, laissez passer»? Отговорът на Уолърнстейн е: „Да“, макар и в определени граници, но по-важно е да се обясни защо се издига този призив. Безспорно, монополът може да донесе за един предприемач безмерна печалба, а за други предприемачи – злочастен фалит. По всеки конкретен повод дадени предприемачи се конкурират помежду си на пазара. Тези, които търпят загуби, протестират срещу създадения монопол и преференциални условия за спечелилите от страна на държавата. Така с призива си за „невидимата ръка“ на свободния пазар Адам Смит се явява идеолог, защитник на тези неуспели бизнесмени.

Когато обаче пред същите тези предприемачи се открие възможност да унищожат чужд монопол и да създадат свой, те престават да цитират Адам Смит и предпочитат да спонсорират неоконсерваторите.

Втората по важност услуга, изгода, която получават капиталистите от държавата, е **поддържането на реда**. Поддържането на вътрешния ред означава на първо място овладяване на протестите на ощетените хора на наемния труд. Не става дума само за просто изпълнение на полицейски функции, а за съчетаване на сила, заблуда и компромиси. Либерална е тази държава, в която обемът на силата се съкращава, а ролята на заблудата и компромисите нараства. Подобен механизъм функционира не лошо, но не може да се прилага навсякъде, особено в периферните региони на световната система, където принадлежният продукт е твърде малък, за да може държавата да направи необходимите отстъпки, да заделя средства за работещи и социално слаби. Неоконсерватизмът, който набира сила през 80-те г. на XX в. като идеология, се обявява именно против това подобрение на социалното положение на работниците.

Приведохме доста подробно идеи на Уолърнстейн за това как капиталистите се възползват от държавата за увеличаване на своите печалби, за да обясним за какво най-вече се лобира днес от страна на могъщи бизнес лобита. Но освен да осигурява защита на определени бизнес-интереси, държавата има и друго, при това основно предназначение – да гарантира общия интерес на всички граждани. Именно подкрепата на гражданите придава легитимност на държавната структура. Спечелването на властта и заемането на определени властови позиции, държавни постове (депутат, министър, шеф на агенция, кмет и пр.) зависи както от подкрепата на определени предприемачи (предимно от едрия бизнес чрез финансиране на изборителни кампании), така и от подкрепата на множеството граждани гласоподаватели.

В тази връзка Уолърнстейн извежда на преден план резонния въпрос – кое осигурява легитимност на държавата в капиталистически условия? Според него, очевидно това не е справедливото разпределение на принадлежната стойност, нито пък справедливите закони и тяхното приложение. За да легитимира властта си, държавата умело използва митовете за своя произход, свързани с идеята за обществен договор. Но оттук логично следва друг въпрос – защо хората вярват в тези митове? Много рядко те се поставят под съмнение чрез въстания и революции. От трите типа легитимност, разработени от Макс Вебер, рационално-легалната легитимация на властта в съвременния свят е доминираща и се проповядва преимуществено и естествено от либерализма като идеология. Но защо „властта на закона и бюрокрацията“ се приема

доброволно от мнозинството граждани, независимо от увеличаващите се социални неравенства и появата на социална поляризация?! Налице е ръст на материалното благосъстояние на планетата, но то се концентрира в ръцете на малцина и тези най-богати слоеве все повече се откъсват от средната класа, която постоянно се стопява.

Уолърнстейн дава два отговора на въпроса – защо хората се примиряват с огромните социални неравенства в капиталистически условия, които се заключават в *относителната социална депривация* и *разгръщащата се комодификация*. Макар днес да сме свидетели на голяма бедност, нищета и мизерия на хора, държави и региони в света, сред бедстващите е налице специфична колективна психология за обяснение на бедността. Те размишляват по следния начин: „Ние може да сме бедни или да не сме достатъчно богати, но има други, които наистина са по-бедни от нас“. На капитализма като система е присъща социалната йерархия и именно тази колективна психология легитимира неравенството. Вторият начин за легитимиране на държавата в капиталистически условия е разгръщащата се комодификация. Комодификацията (от англ. commodity – стока) е процес, в който различни видове човешка дейност с течение на времето придобиват парична стойност, разглеждат се като стоки, които се купуват и продават на пазара.

Идеята е обоснована от К. Маркс с понятието „стоков фетишизъм“ и с тенденцията капитализмът като система непрекъснато да се разширява, т.е. да изисква по-нататъшна комодификация. Така капитализмът изтласква и обезценява духовни ценности на човека, замества ги с пазарни, парични ценности. Всичко подлежи на маркетизация и приватизация в днешния неолиберален капитализъм. Именно тази идея (за паричното остойностяване на различни човешки дейности) се възприема от повечето хора. Има и такива, които отказват да живеят под диктата на капиталистическия пазар, но те са малцинство и затова системата е капиталистическа и за момента няма жизнеспособна алтернатива.

### г) Къде и как се лобира?

Има множество лобистки техники, но ако трябва обобщим – днес в информационното общество се лобира най-вече **в и чрез медиите**. Лобира се **в и чрез мрежите – в търсенето и намирането на достъп**. Лобирването е технология на достъп до „кухнята на вземане на решения“, до информационни потоци, достъп до специализирано знание и информация. Разнообразните лобистки техники са пряко детерминирани от мрежовото общество (Мануел Кастелс), от съвременния капитализъм, наричан от Джереми Рифкин хиперкапитализъм в епохата на достъпа.

В своята известна книга „Епоха на достъпа“<sup>1</sup> Дж. Рифкин твърди, че основното за новата епоха е радикално променената роля на собствеността. Ако преди капиталистическата икономика се основава на размяна на собственост на пазара, то „в новата ера **пазарите отстъпват място на мрежите, а собствеността** непрестанно бива **изместена от достъпа**“. В новата икономика доставчиците притежават собствеността и отдават под наем или облагат с такса за достъп, абонамент или членски внос нейното

<sup>1</sup> Рифкин, Дж. Епоха на достъпа, Изд. „Атика“, С., 2001.

краткосрочно ползване. Размяната на собственост между продавачи и купувачи отстъпва място на краткосрочния достъп, осъществяван между доставчици и клиенти, намиращи се в мрежова връзка. В мрежовата икономика – както материалната, така и интелектуалната собственост са по-скоро предмет на достъп, отколкото на размяна. Интелектуалният капитал е движещата сила в епохата на достъпа. Понятията, идеите и образите, а не материалните неща са истинските обекти със стойност в новата икономика, а актуалните фигури вече са не продавачи и купувачи, а доставчици и потребители на достъп до важни идеи, познания, компетенции.

Тезата, че собствеността се измества от достъп може да се оспори, защото в днешно време голямата част от доходите на гражданите и техните семейства дори в САЩ и ЕС отиват за закупуване на някаква собственост в класическия смисъл на думата. Освен това чрез „достъпа“ ние всъщност купуваме с парите си и получаваме някаква собственост, която ни принадлежи. Но всички ние не сме лобисти и капиталисти – лобирането е елитарен бизнес, а капиталистите не са толкова много. Теорията на достъпа е подходяща за анализ на лобирането като капиталистически феномен.

В епохата на достъпа **лобистите** са едни от **доставчиците на интелектуален капитал, на консултантски, посреднически услуги**. Те притежават важни за своите клиенти знания и компетентности, ценна експертиза за същността, съдържанието и процедурите на политическия процес. Те знаят кои институции и длъжностни лица са важни за клиента и умеят да убедят ключовите фигури да вземат съответно решение. Дейността им е високоплатена, защото допринасят за увеличаване на печалбите и собствеността на капиталистите – клиенти на лобистки услуги.

Метаморфозата от промишлено производство към културен капитализъм се придружава от преход от трудова към игрова етика. В промишлената ера трудът е стока, а в епохата на достъпа **играта** се превръща в стока. В това число – политическата игра. Затова днес се говори за демократична политическа игра, в която участват различни **играчи**, актьори. Такива играчи (заинтересовани страни), държащи различни залози (ресурси), са както държавните институции (длъжностните лица), така и групите за натиск (професионалните лобисти).

Днес, според Рифкин, когато пазарите отстъпват място на мрежите, микроелектроника, компютри и комуникации са обединени в една интегрирана комуникационна мрежа, обхванала целия свят. (Това твърдение не бива да се приема за аксиома, а да се допълни с дискусия на въпроса „Дали пазарите „отстъпват място“ или разширяват територията си при неолибералния глобален капитализъм?“.) Съвременните технологии правят възможен нов начин на водене на бизнес в мрежите. **Лобирането също се осъществява в мрежата** (мрежите), а не е локализирано в кулоарите на парламента, например. **ИНТЕРНЕТ** (най-важната глобална мрежа) не е обект, не е нещо свързано с представата за собственост, не е и организация. Никой не го притежава, никой не го ръководи. Интернет е просто „Свързаните Компютри на Всички“<sup>1</sup>. Лобира се **във и чрез различни медии** – стари и нови. Най-важната нова медия отново е Интернет. Съвременното лобиране е взаимноизгоден обмен на информация между лобирани и лобиращи, ефективна **технология на достъп** до киберпространството.

<sup>1</sup> Пак там, с. 21-22.

Все още обаче, не бива да „отписваме“ географското пространство, имайки предвид представителните офиси в Брюксел на големи транснационални компании, европейски бизнес и граждански асоциации, региони и пр. Освен електронни мрежи, има и други мрежи, „политически мрежи“, в които лобизмът се разгръща с пълна сила и за които ще стане дума по-нататък в изложението.

В новата глобална, информационна епоха **лобирането** може да се разглежда и като **алтернативна и допълваща форма на парадипломация**.<sup>1</sup> То се асоциира с неформални (лични) контакти на държавни и наддържавни власти (на ключови фигури в тях) с представители на различни недържавни субекти (играчи). Такива субекти (лоби групи) се явяват, например, ТНК, международни НПО, различни социални, национални, етнически и пр. движения, които осъществяват комуникации (неформален обмен на информация, мнения) с официалните власти в рамките на различни мрежи с цел упражняване на лобистки натиск при водене на преговори и съгласуване на различни интереси.

Идеите и образите са онова, което се продава в новата мрежова икономика, според Рифкин. Ако промишлените пазари се характеризираха с размяна на вещи (стоки), мрежовата икономика се характеризира с достъпа до понятия, облечени в материални форми. (Стоково-паричните отношения не са изчезнали, а само се допълват с отношения на достъп, защото днес почти всичко е стока – дори духовни дейности и човешки отношения). Новото е, че стоковият фрайчайзинг е изместен от „фрайчайзинг на достъпа“ – по-важна е търговската марка, идеята, отколкото самото производство и респективно продажба. Но въпросът, който си струва да зададем, е – за кои части на света се отнасят тези новости и за кои хора? Огромната част от световното население все още се интересува от цената на стоката, а не от марката. Но, така или иначе, едно малцинство в съвременния свят се интересува от марката. Фирмата „Найк“ за маратонки е прекрасен пример за това – тя продава понятия (най-жадуваната маратонка на света), разработвайки само дизайна, а други анонимни фирми (в мрежа) произвеждат, продават, разпространяват<sup>2</sup>. По същата логика **глобални, регионални и национални „мозъчни тръстове“** (think-tanks) **създават понятия** – понятия за пазарна икономика, за либерална демокрация, за демократичен преход и предлагат експертиза (във вид policy papers) на институциите, опитвайки се да повлияят върху техните решения. Тези така нар. експерти, анализатори, оформят подходящо за клиента обществено мнение, влияят върху публиката чрез коментарите си в медиите по въпроси от актуалния политически невен ред, което по същество е лобиране.

В постиндустриалното общество услугите до голяма степен са засенчили производството на стоки и са станали движеща сила на капитализма в САЩ и Западна Европа. Услугите не са собственост – те са нематериални и невидими. Те се изпълняват, а не се произвеждат. Те съществуват само в момента, в който се извършват. Не могат да бъдат задържани, натрупвани или наследявани. Ако продуктите се купуват, услугите се предоставят. В една икономика на услугите това, което е превърнато в стока, е човешкото време, а не местата или предметите. Услугите винаги пораждат взаимо-

<sup>1</sup> Вж. повече за това **Генов, Г.** Предизвикателства и тенденции в прехода към нова дипломация, УИ „Стопанство“, С., 2010, с. 33-49.

<sup>2</sup> **Рифкин, Дж.** Цит. съч. с. 55.

отношение между хора в противоположност на взаимоотношението между човека и вещта. Достъпът на хората един към друг като обществени същества става все повече опосредстван от парични отношения.<sup>1</sup> В икономиката на услугите *лобизмът се третира като услуга, осигуряваща платен достъп до вземащите решения*.

**Лобирането в защита на бизнес интереси в Европейския съюз** най-добре се обяснява чрез теорията за достъпа – търсене и предлагане на достъп и свързаните с него блага, ползи (theory of supply and demand of access goods)<sup>2</sup>. Погледнато през тази призма, лобирането в ЕС е процес на обмен на информационни ресурси между бизнес лобита и евроинституции, между професионални лобисти и европейски служители. Бизнесът предлага на евроинституциите определена информация, от която те се нуждаят, за да изпълняват своите функции, срещу която получава достъп до процеса на вземане на европейски решения. Така бизнес-лобитата и евроинституциите се разглеждат като две заинтересовани страни, които си разменят взаимно полезна информация. Бизнесът (частният сектор) предлага три вида информация срещу достъп до благоприятно за него европейско законодателство, а именно: 1) Експертни знания за състоянието и спецификата на европейския пазар; 2/ Информация относно обхвата на европейския интерес; 3/ Информация за интересите на страните членки.

Осигуряването на **достъп чрез включване** на организирания бизнес до европейския политически процес намира израз в следната китайка пословица: „Кажи ми – и аз ще забравя; покажи ми – и аз ще си спомня; включи ме – и аз ще разбера“. Включването на значимите бизнес интереси води до установяване на относително стабилна и управляема мрежа на взаимоотношения, взаимозависимости и посредничество между бизнес групи и европейски институции. Тази мрежа непрекъснато се институционализира под формата на взаимноизгодни консултации<sup>3</sup>. Оттам ключова характеристика на европейското лобиране е консултирането – **лобиране чрез консултиране**<sup>4</sup>. Макар и огромно като количество, доброто качество на европейското законодателство изисква консултации на европейските институции с организирания бизнес и граждански интереси. За целта се създават специални консултативни органи – комисии, комитети и пр. към Европейската комисия и съответно европейски практики в областта на така нар. „комитология“.

В новите постмодерни условия на културен капитализъм, според Рифкин, протича реструктуриране на човешките отношения около принципите на достъпа. **Вместо субекти и обекти – на преден план излизат играчите**. Играчите като нов човешки архетип предпочитат да ги възприемат като творчески, а не трудолюбиви личности, свикнали са на временна заетост, „мислят повече в образи, отколкото с думи“, за тях светът е сцена, а собственият живот – поредица от представления; отъждествяват потребителския си манталитет с демокрацията, прекарват голяма част от времето

<sup>1</sup> Пак там, с. 95.

<sup>2</sup> P. Bouwen, Exchanging Access. Goods for access: A Comparative Study of Business Lobbying in the European Union Institutions, European Journal of Political Research, Vol. 43, № 3, May 2004, p. 337-369.

<sup>3</sup> Lobbying the European Union (institutions, actors, and issues), Ed. by David Coen & Jeremy Richardson, Oxford University Press, 2009.

<sup>4</sup> За спецификата на европейското лобиране чрез консултиране вж. повече в Цакова, И. Лобизмът (цикъл лекции), Изд. Д. Яков, С., 2010, с. 306-314.

си в киберпространството. Техният свят е свят на мрежи, а достъпът е това, което има значение.<sup>1</sup> В електронния свят на комуникациите субектите и обектите отстъпват място на възлите и мрежите, а структурата и функциите се подчиняват на процеса. Печатната книга (текстът) е продукт, а хипертекстът е процес. Първото се поддава на продължително притежаване, докато второто е по-подходящо за достъп на кратковременна основа. За новите играчи в новата мрежова икономика е толкова важно да имат достъп до множество вериги, да бъдат свързани, колкото важна е била автономията и притежаването на собственост в предишната пазарна икономика<sup>2</sup>.

**Лобистите** се третират като такива **постмодерни играчи**. Много от идеите на Рифкин прилягат към постмодерния портрет на лобистите. След като светът според постмодернистите е човешка конструкция, лобистите участват в нейното създаване чрез оформяне на мнения и писане на сценарии, лобистки стратегии, а не толкова в разкриването на обективни истини. Още Хосе Ортега-и-Гасет отбелязва, че има толкова действителности, колкото и гледни точки. По тази логика различните лобита и наетите от тях лобисти предлагат своя гледна точка, своя интерпретация на обществен интерес, която да залегне в съответно законодателство. Действителността следователно е функция на езика, който използваме, за да я обясним, опишем и да си взаимодействаме с нея. В постмодерния свят историите (разказването на истории, сценарии, анализи, прогнози, малки разкази) стават много по-важни от фактите и цифрите. Затова от изключителна важност е кой съчинява тези разкази. Това са професионалисти – политолози, социолози, икономисти, юристи и пр. анализатори, които срещу солидно заплащане предлагат високо специализираните си услуги по разработване на съответни лобистки стратегии.

Постмодерният свят се състои от мрежи и превърнати в стока отношения. Държавата се разглежда като мрежа (Кастелс), Европейският съюз също може да се представи като мрежа, където системното мислене, работата в екип и изграждането на консенсус са част от мрежовия етос. Именно мрежовият метод на организация води до атмосфера на театралност (“Светът е сцена...!”), а оттам и политиката започва да се възприема като театър. На политическата сцена се извяват различни актьори (играчи), разиграват се спектакли, разработени от политически сценаристи и технолози. Част от тях са лобистите – консултанти, съветници, посредници и помощници, предлагащи приложно знание и експертиза на институциите (държавни и международни) в интерес на свои клиенти – най-вече крупни капиталисти.

В промишлената, модерна епоха политическите нагласи се простират от дясно на ляво в зависимост от наличието на класова борба, на богати, бедни и средна класа, а проблемите, които запълват политическите програми на левицата, десницата и центъра гравитират около въпросите кой да контролира средствата за производство и как да се разпределят плодовете на човешкия труд. В епохата на достъпа, според Рифкин, политиката по линията ляво-дясно се измества от една нова социална динамика в условията на културен, хиперкапитализъм, в който животът е платено преживяване. Говори се за ново „културно ляво“ и „културно дясно“, а на пазара (в това число

<sup>1</sup> Рифкин, Дж. цит. съч., с. 200-212.

<sup>2</sup> Пак там, с. 221.



политическия) се възцарява полезността и прагматизмът. Макиавели отново става на почит, а лобизмът директно се свързва с политически реализъм и прагматизъм. Специалните интереси на едрия капитал са еднакво добре защитени чрез лобиране и по време на леви, и на десни управления (правителства).

Все пак, не бива да забравяме, че само около 1/4 от населението на света се преселва в киберпространството и преминава в отношения на достъп, а останалите 3/4 **от човечеството** все още са впримчени в света на материалния недоимък. За **бедните** животът си остава всекидневна борба за оцеляване и придобиването на собственост е главно занимание или далечна цел. Тези хора **не се занимават с лобиране** и това е също продукт от развитието на капитализма.

И за да бъдем още по-конкретни и пределно ясни в отговора на въпроса кой и как лобира най-успешно в своя защита в условията на днешния хиперкапитализъм – това е така нар. „**нетокрация**“. Тя обхваща около 50 милиона души, т.е. по-малко от **1% от световното население**, които формират така нар. „Давоска култура“. Те контролират фактически всички международни институции, много от правителствата в света и преобладаващата част от световната икономика и военните дела. В рамките на „нетокрацията“ са и мозъчните тръстове (think-tanks), които предлагат рецепти за политически решения. Тази „нетокрация“, тези нови елити, разполагащи с власт в мрежите, без да се избират на политически постове, имат силата да променят света<sup>1</sup>.

#### д) Трудности при регулацията на лобистките дейности

От изложението до момента стана ясно, че основна сфера на лобистки интерес е държавната намеса в пазара, както и намесата на пазара (на могъщи бизнес групи) в процеса на вземане на решения. Лобира се най-вече за обществени поръчки, за получаване на концесии, за различни форми на публично-частно партньорство, за признаване на даден отрасъл за приоритетен, за протекционистична и антипротекционистична политика на държавата в даден сектор, за сключване на търговски договори с други държави и транснационални корпорации и пр. Всичко това става чрез приемане на съответни нормативни актове в демократични условия с отчитане на обществения (националния) интерес.

Осигуреното върховенство на закона в една правова държава разграничава лобизма (като легална, легитимна и публична дейност) от корупцията, конфликта на интереси, търговията с влияние и пр. Регулирането на лобистките дейности обаче е придружено със сериозни трудности, които произтичат от самата природа на капитализма.

*Днешният глобален капитализъм работи срещу политическата демокрация чрез размиване на границите между публично и частно и създаване на възможности при определени обстоятелства да се дава приоритет на частното пред публичното. Анализирайки в случая лобизма във връзка с капитализма, аз заемам страната на общия интерес, а не на специалните интереси и затова размишлявам върху*

<sup>1</sup> Вж. Динков, Д. Неидентичности в постмодерния свят (отвъд парадигмите на конвенционалното разбиране за международните отношения); Авангард Прима, С., 2011, с. 116-117.



трудностите пред неговата регулация, тъй като без законови органичения понякога (доста често) определени лобистки дейности сериозно накърняват, засягат общия, публичния интерес, интересите на всички. Егоистичните частни интереси, ориентирани към печалба, трябва да се обуздават чрез закона поради създаването се масово впечатление, че благата (материалните блага) отиват преимуществено в частни ръце, а за обществото, за мнозинството граждани – остават по-скоро беди (социални беди, а не блага)<sup>1</sup>. Макар да се говори, че чрез днешната (уж демократична) политика се осигуряват обществени, публични блага за гражданите (впрочем, от позициите на така нар. „нов мениджмънт“ частният сектор, а не държавата е в състояние да осигури по-качествени публични услуги), много са основанията да се смята, че чрез политиката (чрез различните политики, наречени публични) всъщност се разпределят социални беди, а не блага, а печеливши при това се оказват тесен кръг политики и бизнесмени, оплетени в лобистки взаимодействия. Искам изрично да подчертая, че лобирането за частни интереси може да е в синхрон с общия интерес, с неговото отчитане и зачитане, но може и драстично да го накърнява – особено в страни с „редуцирана демокрация“ и парализирана съдебна система<sup>2</sup>, което води до олигархия, плутократия и управление в сянка.

Впрочем, още през 70-те г. на XX в. Хана Аренд<sup>3</sup> говори за съмнителната репутация както на лобистите, така и на политиките в САЩ, която според нея е напълно заслужена, защото групите за натиск (особените интереси) имат демократичното право да влияят в своя полза върху властите във Вашингтон, а достатъчно силното им влияние дава основание да бъдат наричани „помощно правителство“. Тя допълва още, че броят на регистрираните лобисти далеч надхвърля броя на конгресмените, което не е маловажно, защото оказването на такава „помощ“ не е предвидено в конституцията и не се извежда от свободата на сдружаване като форма на политическо действие. Тези размишления на Хана Аренд звучат особено актуално днес в условията на масови разочарования от политиката и политиките, в условията на безконтролен глобален капитализъм и неолиберализъм, когато лобистките дейности бележат неимоверен ръст, а професионалните лобисти, съветници и консултанти се възприемат като доставчици на професионална експертиза за институциите, които им „помагат“ да формулират управленски решения в името на общия интерес.

Ако лобистките дейности не са публични, легални и легитимни, те не бива да се наричат лобизъм, а корупция, конфликт на интереси, търговия с влияние и пр. Професионалният лобизъм е станал необходима част от съвременната политика поради нарастващата сложност и динамика на процеса за вземане на политически решения, изискващи експертиза и професионализъм. А освен това ожесточената конкуренция на световния пазар между различни капиталистически играчи изисква съответна консултантска експертиза. За това броят на професионалните лобисти непрекъснато расте както във Вашингтон (над 30 000 души), така и в Брюксел (над 15 000 души),

<sup>1</sup> Спасов, Д. Есе за гражданското общество // Философия и социология на XXI век, Изд. 3. Стоянов, С., 2007, с. 519-531.

<sup>2</sup> Вж. Пиргова, М. Две тези по проблема за редуцираната демокрация в България – 2010 г. Политическите науки в УНСС – с лице към бизнеса, съст. И. Цакова, Изд. Сиела, С., 2011, с. 109-120.

<sup>3</sup> Аренд, Х. Насилие и политика, „КХ“, С., 2007, 214-215.

независимо че дейностите им са съпроводени с масови подозрения за корупция. Дискусията за юридическата и етическата регулация на лобистките дейности в момента се разгръща с пълна сила, особено на равнище ЕС.

Концепцията за **правова държава** се превръща в определяща характеристика на политическата демокрация. След като е очевидно, че съвършена демокрация не съществува, вниманието се концентрира върху правните гаранции за осигуряването на обществения интерес чрез предефиниране на системата за посредничество и комуникация между управляващи и управлявани. Процесите на демократизация и динамиката на реформи изискват непрекъснато позоваване на правовата държава. Тя се е превърнала в необходим етикет на всяко политическо действие, опорна точка и източник за оправдание на действията на различни политически актьори. Днес е налице отчетлива тенденция за все по-голямо обвързване на демокрацията с правовата държава, чрез която се гарантират както правата на гражданите, така и спазването на определени правила от страна на публичните власти. Утвърждаващото се ново схващане за демокрацията гласи, че управляващите (макар и избрани с мнозинство) не са всесилни и техните действия трябва да бъдат контролирани от съдебни магистрати (вкл. конституционни съдии) на основата на определени норми. Макар правовата държава да е условие за демокрация, тя сама не може да я гарантира. Нужни са още „поддържащи условия“, каквито са волята за демокрация и демократичната култура.<sup>1</sup>

Независимата съдебна власт приема нови форми в началото на 90-те г. на XX век, когато магистратите в много западноевропейски страни се заемат с преследване на политическа корупция. Ярко свидетелство за това е операция „Чисти ръце“, осъществена през 1992 г. в Италия от малък екип съдии в Милано, както и подобни действия на няколко съдии-следователи във Франция във връзка със скрито финансиране на политически партии. Може би не случайно именно през този период – 90-те г. на XX век – в Европейския съюз стартира процес на интензивно лобиране...

Акцентът върху правовата държава се поставя до голяма степен, за да запълни дефицита от демократична легитимност на управлението и от кризата на партийно-политическото представителство. Чрез повишената роля на съда се ограничава властта на избраните с мнозинство правителства. Към това допълнително се създават независими регулаторни агенции (институции, инспекторати), които да осигурят по-добра защита на индивидуални права и групови интереси. Всъщност, чрез механизмите на правовата държава се контролират както политици, така и лоби групи и лобисти на базата на предварително оповестени правни норми. Като пример за подобен контрол могат да се посочат както публичните регистри на доходите на лица, заемащи висши държавни длъжности, така и публичните регистри на организации по интереси и професионални лобисти, които съществуват в отделни държави.

Лобирането (комплексът от различни лобистки дейности) се регулира юридически (чрез задължителни правни норми) и етически (чрез препоръчителни етични правила). **Регулацията става по три начина:** а) чрез специален закон върху лобистката материя. Такъв е случаят в САЩ, където действат два закона: Закон за публичност на лобизма (Lobby disclosure Act, 1995) и Закон за честно лидерство и открито

<sup>1</sup> Хелд, Д. Демокрацията и глобалният ред, Изд. „Критика и хуманизъм“, С., 2004, с. 232.

управление (Honest Leadership and Open Government Act, 2007)<sup>1</sup>; б) чрез публични регистри, зелени книги, етични кодекси и др. в европейските страни и ЕС; в) чрез правни норми в рамките на други закони (като Закон за обществените поръчки, Закон за политическите партии, за концесиите, за публично-частното партньорство, за икономическия и социален съвет, за достъп до обществена информация и др.

Освен концепцията за правова държава, днес на преден план е издигнат и **принципът за публичност и прозрачност** в обществения живот. Това е предизвикано от възхода на политическата комуникация, който също е резултат от кризата на политическото представителство. Изборите днес вече не са достатъчни, за да придадат легитимност на управляващите и затова те са принудени постоянно да обясняват пред публиката целесъобразността на своите действия. Легитимността трябва непрекъснато да се печели чрез приобщаване на гражданите към провежданите политики. С други думи: вместо представителство – комуникация. След като партиите губят своята автентичност и не представляват широки социално-групови интереси, съобразно класовата ос между труд и капитал от времето на ранния капитализъм, след като разликата между лявото и дясното в политическия и идеологическия спектър сякаш е заличена, на съставените след избори правителства и политици се налага да обясняват на гражданите, че вземаните от тях решения са в интерес на мнозинството. С развитието на политическата комуникация се преобразуват и начините на политическа легитимация с цел насърчаване на демократичната логика.<sup>2</sup> А това става чрез повече публичност на действията на политици и администратори, повече публичност на лобистките влияния, упражнявани върху тях.

Ще открия **три основни причини** за изключително затруднената юридическа регулация на лобирането днес:

**Първата е безконтролният глобален капитализъм.** Макар да стана ясно след световната финансова криза от 2008 г., че Вашингтонският консенсус вече не работи, друг световен консенсус за момента не е постигнат. В момента се оформят новите правила на новия световен ред в един полицентричен свят. Днес в глобален план липсват правила за разграничаване на спекулативни от легитимни инвестиции. Няма демократично публично право, действащо на глобално равнище (Д. Хелд), което затруднява функционирането на правовата държава в национален мащаб, респ. на правно регламентиран лобизъм. Налице е само глобален пазар и световна капиталистическа система.

Разгърналите се процеси на глобализация поставят предизвикателства пред демократичната политика в един свят на сложно взаимно преплитане на локални, национални, регионални и глобални отношения и процеси. Още след Втората световна война се разрастват международните и транснационалните организации, като се започне от ООН, МВФ, СБ и се стигне до „специалните лоби-групи“ и социални движения. Днес все по-трудно се прави разграничение между външни и вътрешни дела, между международна и вътрешна политика, а държавата става разпокъсана арена на изработване на политика, проникната от международни групи (правителствени и неправител-

<sup>1</sup> <http://lobbyingdisclosure.house.gov/>

<sup>2</sup> Вж. **Шевалие, Ж.** Политически институции, УИ „Св. Кл. Охридски“, С., 2010, с. 262-269; 290-294.

ствени), както и от вътрешни агенции и сили<sup>1</sup>. Съвременната глобализация е белег на успешен капитализъм, експлоатиращ в името на печалбата онова, което преди е било общо притежание – природа, море, земя и пр. Глобалната епоха е нелинеен период на историческа промяна, фундаментален социален и културен прелом с отворен финал, с множествена логика на развитие, без определена посока и цел.<sup>2</sup>

Лобитата все повече изместват партиите в условията на глобализация при „правенето“ на съвременната политика, която се характеризира с дълбоко противоречие между два принципа: „представително-лобистки принцип“, осигуряващ защита на финансово влиятелните групови интереси, и „принципа на националното единство“, изискващ подчинение на различните групови интереси на цялото, на националния, обществен интерес<sup>3</sup>. Ролята на лобизма като израз на ограничено политическо представителство се повишава и стимулира икономизация на политиката и нейната прагматизация. Така „идеологията за края на идеологията“, по думите на Бауман<sup>4</sup>, прави впечатляваща кариера, за да прикрие огромната пропаст между бедни и богати (хора, страни и региони) в глобалната епоха.

Л. Търоу в своята книга „Бъдещето на капитализма“ окачествява днешния свободен (в смисъл безконтролен) световен пазар като „капитализъм на оцеляването на най-пригодените“. При кризата на социалната държава и на партийната представителна демокрация изборите, според него, се превръщат в популярни проучвания на общественото мнение, които се въртят около тривиални въпроси и зависят от това кой кандидат изглежда по-добре на телевизията. Хората започват да разглеждат „изборите като смяна на една група мошеници с друга група мошеници“, защото вече не се предлагат идеологически алтернативи – консервативните партии нямат визия за бъдещето, то е оставено на пазара, а левите партии имат утопични и често непостижими визии<sup>5</sup>.

За друг авторитетен автор, Дейвид Хелд, днешната демокрация е възплътена в социално-икономическата система, която предоставя „привилегирована позиция“ на някои бизнес интереси, а държавата не е в състояние да бъде неутрален арбитър между различните социално-групови интереси. Оказва се, че капитализмът не може да бъде демократизиран. Затруднено е действието на правовата държава и равенството пред закона, но, така или иначе, днес изглежда няма жизнеспособна алтернативна икономика на капитализма, което не означава, че няма да се появи такава. Капитализмът има както силни, така и слаби страни. Нужно е пазарната система да бъде укрепена в „снопове от права и задължения“ на „демократично публично право“. Параметрите на политическа намеса в пазара трябва да се уточняват в процеса на публично обсъждане, а привилегированите бизнес лобита в своята дейност трябва да спазват определен „баланс между демократична и пазарна дисциплина“<sup>6</sup>. Известен

<sup>1</sup> Хелд, Д. Демокрацията и глобалният ред (от модерната държава към космополитно управление), „Критика и хуманизъм“, С., 2004, с. 11; с. 139-140.

<sup>2</sup> Вж. Олброу, М. Глобалната епоха (Държавата и обществото отвъд модерността), Изд. „Обсидиан“, С., 2001., с. 130-135.

<sup>3</sup> Вж. Панарин, А.С. Политология, учебник на МГУ, М. „Проспект“, 1999, с. 24.

<sup>4</sup> Бауман, З. Общността (търсене на безопасност в несигурния свят), ЛИК, С., 2003, с. 151.

<sup>5</sup> Вж. Търоу, Л. Бъдещето на капитализма, Изд. „В. Люцканова“, С., 2000., с.362-416.

<sup>6</sup> Вж. Хелд, Д., цит. съч. с. 356-360; 364.

оптимизъм в тази посока вдъхва демонстрираната загриженост на Европейския съюз относно социалните условия на пазара.

И всичко това се случва, защото капитализмът като икономическа система е най-добрата от всички възможни до момента, което обаче не значи, че е съвършена. Просто свободният пазар се оказва либерална утопия, а заклеияването на държавната намеса не сработи. Апологетите на либерално-демократичния капитализъм не можаха да обосноват „края на историята“. Неолиберализмът се обявяваше против държавната намеса, но е факт, че за да излезе от финансовата криза (2008) Федералният резерв на САЩ се намеси в помощ на фалиращи банки и големи компании, помагайки им със \$700 милиарда – пари на американските данъкоплатци. Така че държавата се намеси, за да спаси капитализма и капиталистите. В този смисъл не съществува неутрален пазар, тъй като във всеки частен случай координатите на пазарното взаимодействие неизменно се регулират от политически решения<sup>1</sup>, които са плод на нечие лобиране. Днес въпросът не е в това нужна ли е държавна намеса, а по-скоро – каква държавна намеса е нужна? И в полза на кого ще е тя? Затова и няма обективна „експертна“ позиция – всеки експерт заема политическа страна и решава в полза на кого да се вземе дадено решение и чии интереси да бъдат удовлетворени – например, на кредитополучателите или на предлагащите кредит. Очевидно е в полза на кого по-често се прави този избор.

Днес можем образно да говорим за два вида транснационален лобизъм – единият, базиран на световния капиталистически пазар, и другия – на зараждащото се световното гражданско общество. Транснационалният корпоративен лобизъм има надмощие над гражданския. Емблемата на първия са принципите на неолиберализма и Вашингтонския консенсус, а лозунгът на втория е „Възможен е един друг свят“ – свят на такава глобализация, от която да печелят всички, а не малцина. Световният икономически форум вече има вече своя (макар и засега крехка) контратежест – Световния социален форум.

**Втората предпоставка за трудностите** пред юридическата регулация на лобирането е *съвременната постмодерна ситуация*. В нея лобирането се третира като постмодерна смес от легални, сенчести, полусенчести дейности, което прави изключително трудно, дори невъзможно да се разграничава лобизъм от корупция, от конфликт на интереси, организирана престъпност и управление в сянка. Лобитата като постмодерни политически играчи разчитат на интерпретацията, на симулацията (това става главно в медиите), а не на репрезентацията на определени групови интереси. Постмодерният релативизъм, за разлика от модерния рационализъм, подлага всичко на интерпретация – важни са не толкова социалните факти, колкото интерпретацията им. Драматичното е, че лобитата интерпретират закона в своя полза, търсят, дори залагат „вратички“ в него, като по този начин заобикалят нормите и ги обезсмислят. Тревожна е постмодерната тенденция за приватизация на властта, която може (казано доста условно) да доведе до „приватизация на държавата“ от влиятелни финансови лобита.

<sup>1</sup> Вж. **Жижек, Сл.** Размышления в красном цвете: коммунистический взгляд на кризис и сопутствующие предметы, Москва: Издательство „Европы“, 2011.

Затова и доста декларативно звучи твърдението, че лобирането е съвкупност от легални и публични дейности. Такова то трябва да бъде, но на практика не е! Затова в масовия дискурс лобирането е равнозначно на корупция, затова употребата на лобистка лексика е подвеждаща и не прецизна. Постмодерната ситуация налага разграничаване на дескриптивен, прескриптивен и праксеологичен анализ на лобизма.<sup>1</sup>

Липсата на законова база с глобално действие, а не само в междудържавните отношения, води до наличие на „двойни стандарти“ в световната политика – до ситуации от типа западни държави да упражняват демокрация у дома и империализъм зад граница. По тази логика и при лобизма са налице двойни стандарти. Много често едно действие в даден случай (ситуация, контекст) се окачествява като лобиране, а същото това действие в друг контекст – за корупция. Затова и трудно се изработва и прилага стриктна юридическа регулация на лобистките дейности.

**Лобизмът в постмодерен план е хибридна смес**, в която се сливат, смесват, пресичат, припокриват различни елементи. Доста често дадена социална практика започва като лобизъм, а се изражда в корупция. Хибридността означава смесване на явления, които обикновено се смятат за различни и отделени едно от друго, при това – не просто смесване, а сливане, припокриване. Така дадено лобиране може да е мимикрия, маска на нещо друго – нерегламентирани действия, подкуп, „обръч от фирми“ и пр. Под маската на законово регламентирано лобиране може да се упражняват корупционни практики. Практикуващите винаги ще твърдят, че лобират, а не че дават подкупи. Лобизмът днес е безспорна смес от законни и публични действия, от една страна, от сенчести и полусенчести практики – от друга, и от трета страна – от маркетингови и немаркетингови технологии на политическа комуникация: реклама, пропаганда, PR и др. За изследователите на лобизма остава задачата за всеки конкретен случай да изясняват какво е съотношението между компонентите на тази смесица.

И **третата причина за затруднената нормативна регулация** на лобистките дейности е **наличието на влиятелни политически мрежи**, обвързващи лобирани и лобиращи, заинтересованите държавни и недържавни играчи – институции и отделни личности, действията на които не подлежат на юридическа регулация, защото отношенията между тях са неформални и в повечето случаи не са публични.

Както професионалният лобизъм е преди всичко американско изобретение, така и политическите мрежи (policy networks) възникват в САЩ, за да обозначат хоризонтални, но относително институционализирани контакти между *законодатели* (ключови фигури в парламентарните комисии) и представители на заинтересовани *групи за натиск*. Те се отъждествяват с метафората за „двамата крака“ на властта, като се има предвид, че *административните агенции* са „третият крак“. По този начин се оформят своеобразни „железни триъгълници“<sup>2</sup>, а асоциацията с „железния закон на олигархията“ – Р. Михелс, е очевидна.

Според българския автор *Достена Лаверн*<sup>3</sup> първите мрежи възникват в САЩ през втората половина на XX в., обединявайки големия индустриален капитал, държавния

<sup>1</sup> Вж. по-подробно **Цакова, И.** Лобизъм и демокрация, Изд. „Авангард-Прима“, С., 2005, с. 77-147.

<sup>2</sup> **Heywood, A.** Politics (third edition), Palgrave Macmillan, 2007. p. 305; 432.

<sup>3</sup> **Лаверн, Д.** Експертите на прехода (Българските think-tanks и глобалните мрежи за влияние), Изд. „Изток-Запад“, С., 2010.



елит и университетския свят и благодарение именно на тях в страната се извършва успешна индустриализация. Според нея, понятието 'мрежа' и реалността 'мрежа' бележат значително развитие след края на Студената война, за да обозначат появата на „глобално гражданско общество“, което да преодолее старите противопоставяния между двата свята (капиталистическия и комунистическия), между лявото и дясното – с цел деполитизиране на социалните дебати чрез вкарване в тях на теми без лъв или десен привкус, а именно: правата на човека, равнопоставеност на половете, екологичната тема и пр. Според нея мрежите размиват границите между: национално и международно, обществено и частно, индивидуално и институционално, вътрешно и външно, което звучи доста тревожно. Именно това размиване затруднява юридическата регулация на лобистките дейности.

Според *Мануел Кастелс*, известния изследовател на мрежите и мрежовото общество, държавата днес също може да се разглежда като мрежа. Кризата на националната държава в епохата на глобализация е всъщност криза както на „националната“, така и „социалната“ държава като ключов фактор за управление на живота на гражданите в условията на глобални пазари и глобални комуникации. Според Кастелс, националната държава не изчезва, а се адаптира чрез намиране нови връзки с обикновените хора по пътя на децентрализацията – делегиране на правомощия на регионални и локални власти, на неправителствени организации, чрез откриване на нови източници на легитимация, базирани върху идентичността. А освен това държавата споделя своя суверенитет, делегирайки правомощия на наддържавни институции, повишавайки общите шансове за управление на глобализацията. Свидетели сме на появата на нова държава – мрежова държава в информационната ера, която е ефективна, макар че принципът на нейната легитимност е с неясни очертания и доста замъглен, тъй като вниманието е насочено към множеството идентичности, към различни райони, разнообразни интереси на различни партньори в съответни суб- и супранационални институции<sup>1</sup>. В своя забележителен тритомник: „Възходът на мрежовото общество“, „Силата на идентичността“ и „Краят на хилядолетието“ Кастелс дефинира парадигмата на информационното развитие и мрежовото общество, в рамките на която той разграничава класическия индустриален капитализъм от информационния капитализъм. Ако при първия централни категории са стоката и предприятието, при втория – това са мрежите и информацията<sup>2</sup>.

Политическата мрежа, в частност, чрез която се упражнява лобиране, е систематична мрежа от отношения между политически актьори, споделящи общ интерес в дадена сфера. Тези отношения обикновено пресичат формалния институционален ред, заличават разликата между правителствени и неправителствени структури. Така политическата мрежа може да обхване правителствени чиновници, ключови фигури в парламента, корпоративни лобисти, политически анализатори, водещи журналисти и др. Различни политически мрежи участват в неформалния процес на

<sup>1</sup> Castells, M. Power and Politics in the Network Society. Ralf Miliband Memorial Lecture, Delivered at the London School of Economics and Political Science, 14 March, 2004. <http://search.lse.ac.uk/>

<sup>2</sup> Цит. по Митрович, Л. Преходът към периферен капитализъм (Очерци по социология на глобалните и регионални промени); Изд. „Изток-Запад“, С., 2010., с. 32.

вземане на решения, най-вече в началната фаза на инициране на политически решения. Техните действия не винаги са публични, а освен това се конкурират с представителните институции на властта, макар да включват ключови фигури от тези институции в своя състав.

Мрежовият институционализъм<sup>1</sup> осигурява подходяща аналитична рамка за обяснение на увеличаващата се сложност на света и времето, в което живеем. Чрез мрежовия подход можем да анализираме лобизма в Обединена Европа през призмата на корпоративизма и посредничеството на различни групови интереси. Управлението на публичните дела в ЕС (Public Affairs Management), част от което е лобизмът, изисква политическа координация между различни равнища и юрисдикции на управление, между увеличаващи се като брой и разнообразие играчи, с което се създава и развива сложна мрежа за взаимодействие и обмен между тях.

Като пример за политически мрежи, действащи на равнище ЕС и занимаващи се с лобиране, са така нар. „**бизнес форуми**“ в Европейския парламент<sup>2</sup>. Според Кристиан дьо Фульо, председател на Асоциацията на акредитираните лобисти към Европейския парламент в Брюксел, тези бизнес форуми са крос-партийни групи от евродепутати от различни националности, (различни от интергрупите в ЕП) и корпоративни лобисти. Дневният ред на тези неформални обединения е изцяло контролиран от корпоративни лобисти, а дейността им се финансира от съответни „бизнес партньори“. Техният неформален характер ги избява от парламентарен контрол и от задължението да се подчиняват на определени регулации. Бизнес форумите избягват и режима на регистрация, което прави тяхната дейност непрозрачна. Не е ясен и техният брой. Знае се само, че по-важните индустрии и бизнес сектори са създали свои бизнес форуми, а те покриват предметно софтуерна индустрия, телекомуникации, финансови услуги, енергетика, фармацевтика, автомобилостроене и пр.

Макар представители на различни бизнес форуми да заявяват, че не се занимават с лобиране, те често произвеждат различни материали във връзка с бъдещо европейско законодателство (position papers on policy and legislative issues); организират конференции, дават вечери, подготвят срещи, които обвързват различни евродепутати и еврочиновници около съответни бизнес проблеми. Макар и неформална мрежа, всеки бизнес форум има свое ръководство, което координира действията си с ръководството на специализираните парламентарни комисии. Под маската на „информационен обмен във връзка със законодателството“ тези образувания дават възможност на големите корпорации да придобият достъп и влияние върху европейските политики. И това става без публичен контрол – поради техния мрежови характер.

От друга страна обаче, големите компании и бизнес групи са легитимни политически играчи, тъй като евроинституциите се нуждаят от тях, от икономическата информация, която им предоставят, за да изпълняват своята институционална роля.

<sup>1</sup> See **Christopher Ansell**, Network Institutionalism, Chapter 5, p. 75-89 // The Oxford Handbook of Political Institutions, Edited by R.A.W. Rhodes, Sara A. Binder & Bert A. Rockman; Oxford University Press, 2006.

<sup>2</sup> **Christian D. de Foully**, Lobbying at the European Parliament Level, презентация на конференция „Ролята на лобистите“, организирана от Народното събрание на Р. България и Институт за икономическа политика с подкрепата на посолството на САЩ в България; София, 22-23 ноември, 2010.

Нещата са много сложни, но така или иначе, чрез бизнес форумите и други подобни мрежи едрият бизнес разполага със солиден политически капацитет, който води до създаване на различни политически алианси, до нови форми на политическа координация, които конкурират, влияят, дори са алтернатива на национални политически системи. Риторичен е въпросът – как в рамките на тези системи с механизмите на правовата държава да се регулират тези лобистки влияния?!

Г-н дьо Фульо дава някои красноречиви примери за особено влиятелни бизнес форуми. Форумът по автомобилни въпроси (Forum for the Automobile and Society) обединява интересите на големите автомобилни компании BMW, Volkswagen, Ford, Toyota, Michelin и сам се определя като мозъчен тръст за тези, които се интересуват от различни въпроси за автомобилите, а тези въпроси стават впоследствие законодателни приоритети. Мисията на друг бизнес форум „Европейската Интернет фондация“ (European Internet Foundation) е „оказване на подкрепа на евродепутатите в техните усилия да създадат политики и регулации, релевантни на интернет-революцията“. За Европейския парламентарен форум за финансови услуги (European Parliamentary Financial Services Forum) по понятни причини не се предоставя информация в споменатата презентация. Показателно е обаче, че докладчикът – председател на Асоциацията на акредитираните лобисти в ЕП – се тревожи от липсата на прозрачност в дейността на бизнес форумите и апелира за тяхната регистрация.

В заключение, подобни политически мрежи могат да породят както социален капитал (доверие и реципрочност), така и форми на социален контрол. Дадена мрежа може да мобилизира действия в синхрон с общия интерес на различни личности, групи, организации, но може и да е източник на олигархия. Определено лобиране води до олигархия, когато лица, заемащи публични длъжности, не упражняват своите правомощия по защита на общия интерес, а се насочват към лично облагодетелстване, ощетявайки драстично интересите на общността.

От изложението до момента става ясно, че **бъдещето на капитализма очертава и перспективите пред развитието на лобизма**. А това бъдеще съвсем не е еднозначно очертано. Съвременници сме на две респектиращи и твърде различни визии, насочени към бъдещето. Френсис Фукуяма вижда триумф на либерализма и „край на историята“ като пазарен капитализъм и либерална демокрация. Имануел Уолърстейн – обратно, вижда обреченост на либерализма и нова, посткапиталистическа система. Според българския професор Петър-Емил Митев, наблюдаваме продължителен, вековен дрейф на идеологиите. Либерализмът в началото на XXI век е доста различен от либерализма в края на XVIII век. Неговото мощно и продължително въздействие преобразува идеологическата скала. Социализмът се либерализира. Консерватизмът става особен вид либерализъм. Фашизмът е опроверган, комунизмът се самоопровергава. Крайните идеологии, възходящи през 30-те години на XX век, се маргинализират. Дрейфът осигурява напредък на политическия центризм.

В подобна ситуация лобитата измества партиите като изразители на групови интереси. В същото време нов антилиберализъм набира скорост като част от една глобална революция. Уолърстейн вижда на хоризонта посткапиталистическо общество, Фукуяма – „постчовешко“, но либерално, капиталистическо бъдеще. И в двата случая обаче има място за „но“. Защото историята е поливариантна. Шансовете да се

достигне до ново равнище на човешка свобода са реални, но не са предопределени. Решението на глобалните проблеми изисква друго равнище на мислене<sup>1</sup>.

Успоредно с развитието на капитализма ще се развива и лобизмът – с всички позитивни и негативни последици от това развитие...

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ.

### Кратки изводи за българския капитализъм и лобизъм

Освен окуражаващото събитие за присъединяването на България към Европейския съюз от 01.01.2007 г., равностойката от т.нар. „демократичен преход към плуралистична демокрация и пазарна икономика“ през последните повече от двадесет години е доста печална за огромната част от българските граждани. Крайно време е да назоваваме настъпилите промени с истинските им имена, а не с евфемизми, които да прикриват реалната картина.

Приемаме оценката на чл. кор. Васил Проданов, че **преходът към капитализъм („втори български капитализъм“) в нашата страна се оказва „най-голямата катастрофа в българската история“**<sup>2</sup>. Това той доказва със съответни статистически данни, които рязко се разграничават от лансираните в медиите обяснения на анализатори от външно финансираните частни изследователски институти за това, което се случи у нас пред последните две десетилетия. Извършената приватизация не доведе до по-справедливо общество, а до огромно неравенство и несправедливост, присъщи на капитализма. Общодържавната собственост е унищожена или е отишла в ръцете на едно малцинство, а държавата е силно корумпирана. Преди 1989 г. у нас не се говореше за корупция, защото липсваше частна собственост, чрез която тя да се възползва. Докато днес България е сред най-корумпираните държави по данни на Трансперънси Интернешънъл. Обща е нагласата за провален капиталистически преход, за което голямата част от българите обвиняват политическия елит, към когото има изключително ниска степен на доверие.

В едно авторитетно колективно изследване<sup>3</sup> българският преход е дефиниран като катастрофичен тип трансформация на държавния социализъм като форма на догонваща модернизация в периода 1944-1989 г. към пазарно-капиталистическа и либерално-демократична по форма и олигархична по съдържание версия на догонваща модернизация в условията на глобален капитализъм. Ние възприемаме тази формулировка, отчитайки, че идеологемата за преход към плуралистична парламентарна демокрация и пазарна икономика вече не върши работа.

Преди голямата промяна от „държавен социализъм“, „авторитарен, реален социализъм“, „комунизъм“ към капитализъм и либерална демокрация в България не се говореше и за лобизъм. **Успоредно с прехода към капитализъм в публичното ни**

<sup>1</sup> Митев, П.-Е. Европейската революция (1789-1989). Академична лекция, изнесена на 10 юни 2011 в СУ „Св. Климент Охридски“ по повод 25-годишнината на специалност „Политология“.

<sup>2</sup> Вж. В. Проданов, Четирите реалности на българския преход, сп. Понеделник, бр. 7/8, 2010, с. 63-77.

<sup>3</sup> В. Проданов, А. Тодоров, Й. Аврамов, В. Иванова. Българският парламент и преходът, изд. „Сиела“, С., 2009.

**пространство нахлу и лобистка лексика.** Налага се обаче да обясним за какъв капитализъм и лобизъм става дума.

Всъщност **в България се установи олигархичен капитализъм**<sup>1</sup>, който се характеризира с огромна концентрация на икономическа власт в едно малцинство; остро социално неравенство, фрагментирана партийна система, корумпирани партии и политици; липса на усещане за представителност, имитация на демокрация – чрез пиар и лични харизми... В годините на прехода икономиката подчинява на себе си идеологията и политиката, като ги измества и обезсилва. Политиката в България вместо да се превърне в автономна публична сфера, с течение на времето започва да функционира като „пространство за пазарна конкуренция“. За това способстват и сринатите контролни механизми на държавата и неефективната съдебна система. През последните години дори се появиха тревожни тенденции за купуване на гласове и на статусни позиции, за създаване на така нар. „бизнес партии“. (Тук само ще вметна, че ние отново сме уникални – вместо бизнес-лобита у нас се създават бизнес парии!?).

Равносметката от дейността на политическите партии (като законодателна и управленска политика) по време на капиталистическия преход може да се обобщи в извода за нарастваща и задълбочаваща се през годините изключително тежка криза на представителството. Българските партии много по-малко отразяват социалногрупови интереси, отколко формират социални групи и класи, променяйки отношения на собственост, създавайки нови субекти на собственост. Използваните етикети като „консерватори“, „либерали“, „социалисти“, „демократи“, „леви“ и „десни“ съвсем не са израз на икономическата структура на обществото, а идеологическа маска, зад която се крие фактът, че **държавата (чрез управляващите партии) е основен агент на капитализма и върши работа, която в други държави е вършил частният капитал**<sup>2</sup>. Така държавата и партиите стават основен инструмент за създаване на частни собственици, на взривна социална диференциация и социална декласация. Партиите по същество се превръщат в преразпределителни коалиции, в гигантски дистрибутори за скоростно прехвърляне на богатство в частните ръце на активно включените в политическа дейност, което е съпроводено с гигантска несправедливост и корупция. Всичко това води до дискредитация на партиите и налагане на олигархичен капитализъм, който подчинява политиката на бизнеса.

Подобна е логиката и на проф. П-Е. Митев, според който преходът в България е „неопатерналистичен“ и се характеризира с феномена „капиталисти без капитализъм“. Българският капитализъм той описва като „**политически капитализъм**“, което означава, че управляващите партии дават възможност на „свои хора“ да придобият собственост или става дума за „назначени капиталисти“. Независимо дали ще става дума за кръгове от приятели или братовчеди, налице са отношения между патрон и клиент, а оттам отношения на клиентелизъм като основна характеристика на неопатерналистичния преход. Така резултатът от българския преход не е либерална демокрация, а оформила се тенденция към „**многопартиен авторитаризъм**“<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> Вж. пак там, с. 47-52.

<sup>2</sup> Пак там, с. 48.

<sup>3</sup> **Петър-Емил Митев**, ГЕРБ се изчерпва и видимо е на прага на обратното броене; в. „Гласове“, 12.11.2010.

Поради грубата интервенция на капиталистическите пазарни отношения в политическата сфера у нас понятията за политик и политика в масовото съзнание започват да придобиват крайно негативни значения. Оформят се тревожни симптоми на загуба на усещането за общо благо и политиката престава да се свързва с изразяване на интересите на големи групи от хора. Базираната по този начин на частни интереси политика в нашата страна не може да изпълнява своите функции за легитимиране на властовите структури и за демократична консолидация на обществото.

Широкото навлизане на лобистка лексика в българското публично пространство отразява по някакъв начин посочените по-горе тревожни тенденции. За съжаление, **лобирането у нас се възприема като синоним на корупция, конфликт на интереси, търговия с влияние** – без да се правят прецизни разграничения между тези понятия. Употребата на фрази от типа „лобистки интереси“, „лобистки текстове“ в закони, дори „лобистки закони“, „обвинения в лобизъм“ размиват разликата между публично и частно, разкриват огромната пропаст между управляващи и управлявани, изразяваща се в масовите подозрения, че институциите и политиците в България вместо да се грижат за общия, публичния интерес, за широки граждански интереси чрез своите решения (политики) защитават влиятелни частни интереси. Например Красьо Черният е наричан лобист, „кадровик на съдебната система“, а той е просто „търговец на влияние“, престъпник по силата на Наказателния кодекс.

Явление на българския книжен пазар е сериозното изследване на **Достена Лаверн**<sup>1</sup> за „експертите на прехода“ в България и **глобалните мрежи на влияние**. Дейностите на анализатори като Евгений Дайнов, Иван Кръстев, Красен Станчев и др. и на техните тинк-танкове (Институт за социални практики, Център за либерални стратегии, Институт за пазарна икономика и др.) по „демократизирането“ на страната ни са квалифицирани като „форма на експертиза и лобиране“. Става дума за експертиза във вид на приложно знание, въплътено в техните разработки (policy papers), предлагани като законопроекти в помощ на съответни правителства. Очертана е ролята на тези експерти за формиране на обществен и впоследствие на политически дневен ред на „Демократична България“ чрез участието им в медиите. Книгата разкрива важен аспект на лобистката материя в нашата страна и обяснява много неща, оставали „зад кадър“ до момента.

Говоренето за лобизъм в България сякаш прикрива простата истина, че лобирането в условията на българския капитализъм, опитите за влияние върху изготвянето на законови и подзаконови актове е по-скоро в интерес на специалните интереси на едрия капитал – български и глобален, а не толкова на мнозинството от български граждани в годините на капиталистическия преход.

В България политико-консултантският бизнес прави първите си стъпки. Успоредно с професионализацията на политиците у нас тече процес на обособяване на професионални политически консултанти. И политици, и лобисти се „учат“ на демократична политика в условия на капитализъм и правова държава сравнително от скоро, докато западните полиархии са трупали опит в това отношение в продължение на столетия.

<sup>1</sup> **Лаверн, Д.** *Експертите на прехода* (Българските think-tanks и глобалните мрежи за влияние), Изд. „Изток-Запад“, С., 2010.



Шансът на България и българите в сферата на лобизма е да възприемем **европейския модел на лобиране – лобиране чрез консултиране**. Институциите на държавата (парламент, правителство и др. органи и агенции) в диалог с организациите на гражданското общество (бизнес асоциации, професионални, синдикални, работодателски организации, правозащитни, потребителски, екологични и пр.) трябва да си взаимодействат в изготвянето на публични политики – в интерес на мнозинството български граждани. Вместо да се стараем да изработваме закон за лобизма, какъвто е американския случай (до момента има пет законопроекта за публичност на лобистките дейности), ние трябва да прилагаме ефективно вече приетите закони за установяване и предотвратяване на конфликт на интереси, за публичния регистър на доходите на лица, заемащи висши държавни постове, Закона за политическите партии (в частта за тяхното финансиране), Закона за достъп до обществена информация, Закона за обществените поръчки и много други. Така, чрез механизмите на правовата държава и с налична демократична политическа воля, може да се обуздае присъщият стремеж на могъщи и влиятелни лобита към максимална печалба в условията на капитализъм и да се върви към заставянето им да развиват своите бизнеси в синхрон с обществения интерес.

#### ЛИТЕРАТУРА:

- Аренд, Х.** Насилие и политика, „Критика и хуманизъм“, С., 2007.
- Бауман, З.** Модерност и холокост. ЛИК, С., 2002.
- Бауман, З.** Общността (търсене на безопасност в несигурния свят), ЛИК, С., 2003.
- Бел, Д.** Културните противоречия на капитализма, Изд. „Народна култура“, С., 1994.
- Бинецкий, А.** Лоббизм в современном мире, ТЕИС, 2004.
- Валлерстайн, И.** Конец знакомого мира (Социология XXI века), перевод с англ. под ред. В.Л. Иноземцева, Москва, Логос, 2004. (Wallerstein, I. The End of the World as we know it /Social Science for the Twenty-First Century/, University of Minnesota Press, Minneapolis, London, 2003).
- ван Схенделен Р.** Макиавели в Брюксел (Изкуството на лобиране в ЕС), С., 2010.
- Генов, Г.** Предизвикателства и тенденции в прехода към нова дипломация (Европейският модел и международните преговори – за активна роля на държавата), УИ „Стопанство“, С., 2010.
- Глобални модерности**, съст. М. Федърстоун, С. Лаш и Р. Робертсън, „КХ“, С., 2004.
- Динков, Д.** Неоидентичности в постмодерния свят (отвъд парадигмите на конвенционалното разбиране за международните отношения); Изд. „Авангард-Прима“, С., 2011.
- Дракър, П.** Посткапиталистическото общество, Изд. „ЛИК“, 2000.
- Жижек, Сл.** Размышления в красном цвете: коммунистический взгляд на кризис и сопутствующие предметы, Москва: Издательство „Европы“, 2011.
- Коэн, Дж., Е. Арато.** Гражданское общество и политическая теория, Изд. „Весь Мир“, М., 2003.

**Лаверн, Д.** Експертите на прехода (Българските think-tanks и глобалните мрежи за влияние), Изд. „Изток-Запад“, С., 2010.

**Митев, П.-Е.** Европейската революция (1789-1989). Академична лекция, изнесена на 10 юни, 2011 г. в Аулата на СУ „Св. Кл. Охридски“ по повод 25-год. спец. „Политология“.

**Митев, П.-Е.** ГЕРБ се изчерпва и видимо е на прага на обратното броене; в. „Гласове“, 12.11.2010. (интервю).

**Митрович, Л.** Преходът към периферен капитализъм (Очерци по социология на глобалните и регионални промени); Изд. „Изток-Запад“, С., 2010.

**Олброу, М.** Глобалната епоха, Изд. „Обсидиан“, С., 2001.

**Панарин, А.С.** Политология, учебник на МГУ, М. „Проспект“, 1999.

**Пиргова, М.** Българският парламентаризъм в условията на глобален преход, Изд. „Парадигма“, С., 2002.

**Пиргова, М.** Две тези по проблема за редуцираната демокрация в България – 2010 г. Политическите науки в УНСС – с лице към бизнеса, съст. И. Цакова, „Сиела“, С., 2011.

**Проданов, В.** Теории за посткапитализма. Сп. „Понеделник“, бр. 1, 1998, с. 7-19.

**Проданов, В.** Четирите реалности на българския преход, сп. Понеделник, бр. 7/8, 2010.

**Рифкин, Дж.** Епоха на достъпа, Изд. „Атика“, С., 2001.

**Спасов, Д.** Философия и социология на XXI век, Изд. З. Стоянов, С., 2007.

**Тофлър, А.** Третата вълна, Изд. къща „Пейо К. Яворов“, С., 1991.

**Тофлър, А. и Х.** Революционното богатство, Obsidian, С., 2007.

**Търоу, Л.** Бъдещето на капитализма, Изд. „В. Люцканова“, С., 2000.

**Хайлбронър, Р.** Капитализмът на XXI век, Изд. „Критика и хуманизъм“, С., 1997.

**Хелд, Д.** Демокрацията и глобалният ред (от модерна държава към космополитно управление), Изд. „Критика и хуманизъм“, С., 2004.

**Цакова, И.** Лобизмът (цикъл лекции), Изд. „Д. Яков“, С., 2010.

**Шевалие, Ж.** Политически институции, УИ „Св. Кл. Охридски“, С., 2010.

**Bell, D.** The Coming of Postindustrial Society, N.Y. 1973.

**Bouwen P.** Exchanging Access Goods for Access: A Comparative Study of Business Lobbying in the European Union Institutions, European Journal of Political Research, Vol. 43, № 3, May 2004.

**Castells, M.** Power and Politics in the Network Society. Ralf Miliband Memorial Lecture, Delivered at the London School of Economics and Political Science, 14 March, 2004. <http://search.lse.ac.uk/>

**Christopher Ansell,** Network Institutionalism, Chapter 5, p. 75-89 // The Oxford Handbook of Political Institutions, Edited by R.A.W. Rhodes, Sarah A. Binder & Bert A. Rockman; Oxford University Press, 2006.

**Christian D. de Fouloy,** Lobbying at the European Parliament Level, презентация на конференция „Ролята на лобистите“, организирана от Народното събрание на Р. България и Институт за икономическа политика с подкрепата на посолството на САЩ в България; София, 22-23 ноември, 2010.

**Encyclopedia of Interest Groups and Lobbyists in the USA**, Vol. 1; 2. Ed. Immanuel Ness; Brooklyn College, City University of New York, CHARPE REFERENCE, 2000.

**Heywood, A.** Politics (third edition), Palgrave Macmillan, 2007.

**Lobbying the European Union (Institutions, Actors, and Issues)**, Ed. by David Coen & Jeremy Richardson, Oxford University Press, 2009.

**Oxford Concise Dictionary of Politics**; Ed. by Iain Mc Lean, Al. MacMillan, Oxford University Press, third edition, 2009.

**Rinus van Schendelen**, Machiavelli in Brussels, The Art of Lobbying the EU, Amsterdam University Press, 2002.

**Smith, T.** Unelected Oligarchy: Corporate and Financial Power in Britain. Published on Open Democracy (<http://www.opendemocracy.net>)

**On-line източници:**

[http:// http://abuss.narod.ru/Biblio/WS/ws-5000\\_intro.htm](http://http://abuss.narod.ru/Biblio/WS/ws-5000_intro.htm)

<http://http://lobbyingdisclosure.house.gov/>

[http://europe.eu.int/comm/civil\\_society/coneccs](http://europe.eu.int/comm/civil_society/coneccs)

<http://http://ec.europa.eu/transparency/regin/>

## ЛОБИЗЪМ И КАПИТАЛИЗЪМ

### Резюме:

Изложението на настоящата студия преследва две основни цели: изясняване на двете понятия (капитализъм и лобизъм) и тяхното концептуално обвързване в съвременния свят. Първо, капитализмът е анализиран като система (икономическа, социална и културна), разкрит е неговият произход, развитие и видове на основата на идеи на автори като: К. Маркс, М. Вебер, Д. Бел, П. Дракър, А. Тофлър, Д. Хелд, Дж. Рифкин, Им. Уолърнстейн, М. Кастелс и др. Понятието за лобизъм, от своя страна, включва неговата поява и развитие в условията на капитализъм, политическа демокрация и правова държава, след което са разкрити спецификата и същността на съвременното лобиране в условията на глобализация. Второ, очертани и анализирани са особеностите на лобирането, детерминирани от съвременния глобален капитализъм като изложението е систематизирано в отговор на въпросите: Кой лобира най-успешно днес? Спрямо кого, пред кого? За какво най-често се лобира? Къде и как се лобира? Изведени са трудностите пред юридическата и етическа регулация на лобистките дейности, провокирани от природата на неолибералния капитализъм в днешното информационно общество, наречено още мрежово. Накрая – в заключение, са направени кратки изводи за съвременния български капитализъм и лобизъм в периода на 20-годишния преход от „държавен социализъм“ към капитализъм и демокрация.

## LOBBYING AND CAPITALISM

### Abstract:

This paper has two main objectives: to make clear and explain two basic concepts (capitalism and lobbying) and their conceptual interconnection in the contemporary world. First, the capitalism is analyzed as a system – economic, social and cultural. Its origin, development and typology, based on ideas of well known authors as K. Marx, M. Weber, D. Bell, P. Druker, A. Toffler, I. Wallerstein, J. Rifkin, D. Held, M. Castells, etc are described in the text. The explanation of the lobbying includes genesis and development in condition of capitalism, political democracy and rule of law as well as specifics and actual lobbying activities in globalization's conditions are revealed. Second, the specific features of lobbying, determined by contemporary global capitalism are analyzed through answers of the following questions: Who is lobbying? Who is lobbied? What is lobbying for about? How and where to lobby? There are underlined the difficulties of regulation of lobbying activities that are provoked by the nature of neo-liberal capitalism in the information, network society today. Finally, there are drowned some short conclusions about Bulgarian capitalism and lobbying during the last 20 years of transition – from „state socialism“ to capitalism and democracy.

**НАУЧНИ ТРУДОВЕ НА УНСС**

**Том 2, 2012 г.**

Дирекция „Наука“

началник сектор „Научни издания“: Красимира Пенева

главен експерт (научни сборници): Емил Мутафчиев – редактор

Художник: Истилиян Божилов

Дадена за печат на 05.10.2012 г.

Формат 16/70/100. ПК 15. Тираж: 180

ISSN 0861-9344

**ИЗДАТЕЛСКИ КОМПЛЕКС - УНСС**