

Година VIII, Брой 2/2012 г.

ИКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

*Economics and
Management*



Югозападен университет "Неофит Рилски"
Стопански факултет
Благоевград

“ИКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ” е научно списание на Стопанския факултет при ЮЗУ “Неофит Рилски”. В него се публикуват статии по актуални проблеми на икономиката и управлението на глобално, регионално и местно равнище.

Главен редактор

проф. д-р Чавдар Николов

Зам. гл. редактор

доц. д-р Рая Мадгерова

Редакционна колегия

проф. д-р Георги Л. Георгиев

доц. д-р Георги П. Георгиев

проф. д-р Димитър Димитров

проф. д-р Зоран Иванович

(Университет в Риека, Р. Хърватска)

доц. д-р Людмила Новачка

(Икономически университет –
Братислава, Словакия)

проф. д-р Манол Рибов

проф. д-р Надежда Николова

проф. д-р Бьорн Паапе

(RWTH Aachen, Германия)

проф. д-р Пол Леонард Галина

(Бизнес факултет „Улиямс“ на Университет
Бишъпс Шербрук, Квебек, Канада)

проф. Пауло Агуаш

(Факултет по Мениджмънт, гостоприемство
и туризъм на Университета на Алгарв, Португалия)

проф. Хосе Антонио Консейшо Сантош

(Факултет по Мениджмънт, гостоприемство

и туризъм на Университета на Алгарв, Португалия)

доц. д-р Стефан Бойнец

(Университет в Приморска

Факултет по мениджмънт – Копер, Словения)

Академик Татяна Константинова

(Директор на Института по екология и
география на Академия на науките, Молдова)

доц. д-р Ченгиз Демир

(Факултет по икономика и административни
науки, Университет ЕГЕ, Измир, Турция)

Отговорен редактор

доц. д-р Десислава Стоилова

доц. д-р Преслав Димитров

Коректор:

Любов Иванова

Радка Андасарова

Технически редактор и дизайн

Лъчезар Гогов

Chief Editor

Prof. Dr. Chavdar Nikolov

Deputy Chief Editor

Assoc. Prof. Dr. Raya Madgerova

Editorial Board

Prof. Dr. Georgy L. Georgiev

Assoc. Prof. Dr. Georgy P. Georgiev

Prof. Dr. Dimitar Dimitrov

Prof. Dr. Zoran Ivanovic

(University of Rieka, Croatia)

Assoc. Prof. Dr. Ludmila Novacka

(University of Economics -
Bratislava, Slovakia)

Prof. Dr. Manol Ribov

Prof. Dr. Nadejda Nikolova

Prof. Dr. Bjorn Paape

(RWTH Aachen, Germany)

Prof. Dr. Paul Leonard Gallina

(Williams School of Business, Bishop's
University Sherbrooke, Québec, Canada)

Prof. Paulo Águas

(The School of Management, Hospitality
and Tourism of The University of Algarve, Portugal)

Prof. José António Conceição Santos

(The School of Management, Hospitality and
Tourism of The University of Algarve, Portugal)

Assoc. Prof. Dr. Stefan Bojnec

(University of Primorska

Faculty of Management Koper – Slovenia)

Acad. Tatiana Constantinova

(Dir. of the Inst. of Ecology and Geography
of Academy of Sciences of Moldova)

Associate Prof. Dr. Cengiz Demir

(Faculty of Economics and Administrative
Sciences EGE University, Izmir, Turkey)

Production Editor

Associate Prof. Dr. Desislava Stoilova

Associate Prof. Dr. Preslav Dimitrov

Spelling Corrector

Lyubov Ivanova

Radka Andasarova

Technical Editor & Design

Lachezar Gogov

Основатели:

доц. д-р Рая Мадгерова, проф. д-р Надежда Николова и проф. д-р Чавдар Николов

◆◆◆ 2005 г. ◆◆◆

Списание се разпространява чрез международния книгообмен на Народна библиотека “Св. св. Кирил и Методий” в следните библиотеки и институции: Slavonic and East European Section – Oxford, England; Library of Congress – Washington, USA; United Nations – New York, USA; Square de Meeus – Brussels, Belgium; Российская государственная библиотека – Международный книгообмен – Москва, Россия; Институт научной информации по общественным наукам Академии наук РФ – Москва, Россия.

Адрес на редакцията:

Списание “Икономика и управление”
Стопанския факултет при ЮЗУ “Н. Рилски”
2700 Благоевград, ул. “Крале Марко” 2
e-mail: economics_management@abv.bg
тел.: 073/ 885952

Editor's office address:

Magazine “Economics & Management”
Faculty of Economics – SWU “Neofit Rilsky”
2 “Kraly Marko” Street, 2700 Blagoevgrad
e-mail: economics_management@abv.bg
Tel: (+35973) 885952



НАУЧНО СПИСАНИЕ НА СТОПАНСКИЯ ФАКУЛТЕТ
ПРИ ЮЗУ "НЕОФИТ РИЛСКИ" – БЛАГОЕВГРАД ГОД. VIII, №2, 2012

JOURNAL FOR ECONOMICS AND MANAGEMENT SCIENCE OF
FACULTY OF ECONOMICS–SOUTH-WESTERN UNIVERSITY –
BLAGOEVGRAD VOL. VIII, №2, 2012

СЪДЪРЖАНИЕ

CONTENTS

КЪМ ЧИТАТЕЛИТЕ

1 TO OUR READERS

ИКОНОМИКА И ЕНЕРГЕТИКА

ECONOMY AND ENERGY

ВЕСЕЛИНА ГРИГОРОВА

VESSELINA GRIGOROVA

РЕГУЛИРАНЕ И ЛИБЕРАЛИЗАЦИЯ НА
ЕНЕРГИЙНИЯ ПАЗАР В БЪЛГАРИЯ

2 REGULATION AND LIBERALISATION OF
THE ENERGY MARKET IN BULGARIA

МЕЖДУНАРОДНИ ФИНАНСИ

INTERNATIONAL FINANCE

ИВАН ТОДОРОВ
НИКОЛАЙ ПАТОНОВ

IVAN TODAROV
NIKOLAY PATONOV

НЯКОЛКО РЕГРЕСИОННИ АНАЛИЗИ
НАСИНХРОНИЗАЦИЯТА МЕЖДУ
БИЗНЕС ЦИКЪЛА НА НОВИТЕ СТРАНИ
ЧЛЕНКИ И ЕВРО ЗОНАТА

9 A FEW REGRESSIONS ON BUSINESS
CYCLE SYNCHRONIZATION BETWEEN THE
NEW MEMBER STATES AND THE EURO
AREA

МАКРОИКОНОМИКА

MACROECONOMICS

АНАТОЛИЙ ТИХОНОВ

ANATOLY TIKHONOV

МАКРОИКОНОМИЧЕСКИ УСЛОВИЯ НА
РАЗВИТИЕ НА ИКОНОМИКАТА:
ТЕОРЕТИЧНИ ВЪПРОСИ И
ИКОНОМИЧЕСКА ПОЛИТИКА (НА
РУСКИ ЕЗИК)

23 MACRODYNAMIC CONDITIONS OF THE
ECONOMIC DEVELOPMENT: THEORETICAL
ISSUES AND ECONOMIC POLICY (IN
RUSSIAN LANGUAGE)

СОЦИОИКОНОМИКА**SOCIOECONOMICS****МАРИЯ КИЧЕВА-КИРОВА****MARIA KICHEVA-KIROVA**

АКТУАЛНОСТ НА АНДРАГОГИЧЕСКИЯ
МОДЕЛ ЗА ОБУЧЕНИЕТО НА
ВЪЗРАСТНИ В КОНТЕКСТА НА
КОНЦЕПЦИЯТА „ОБУЧЕНИЕ ПРЕЗ
ЦЕЛИЯ ЖИВОТ“

ACTUALITY OF THE ANDRAGOGICAL
MODEL FOR EDUCATION OF ADULTS IN
THE CONTEXT OF THE “LIFE-LONG
LEARNING” CONCEPT

33

СОНЯ БУДЕВА**SONYA BUDEVA**

ФИНАНСИРАНЕТО НА ЗДРАВНАТА
СИСТЕМА В КОНТЕКСТА НА
СОЦИАЛНАТА СИГУРНОСТ

FINANCING OF HEALTH CARE SYSTEM IN
THE CONTEXT OF SOCIAL SECURITY

40

**АНКЕ ШНАЦ
БЙОРН ПААПЕ
ИВОНА КИЕРЕТА****ANKE SCHNATZ
BJOERN PAAPE
IWONA KIERETA**

СОЦИАЛНО НЕРАВЕНСТВО В
АМЕРИКАНСКОТО И ГЕРМАНСКОТО
ВИСШЕ ОБРАЗОВАНИЕ

SOCIAL INEQUALITY IN AMERICAN AND
GERMAN TERTIARY EDUCATION

47

**УПРАВЛЕНИЕ НА ЧОВЕШКИТЕ
РЕСУРСИ****HUMAN RESOURCES
MANAGEMENT****РУМЕН КАЛЧЕВ****RUMEN KALCHEV**

СОЦИАЛНА ОТГОВОРНОСТ НА
БИЗНЕСА И ЗАПЛАЩАНЕТО НА ТРУДА
В БЪЛГАРИЯ

CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY
AND LABOR PAYMENT IN BULGARIA

65

ДЕЛКА ДОМУСЧИЕВА**DELKA DOMUSCHIEVA**

РАЗВИТИЕ НА ЧР, ЧРЕЗ ОБУЧЕНИЕТО
ИМ ПРЕЗ ЦЕЛИЯ ЖИВОТ

DEVELOPMENT OF HUMAN RESOURCES
THROUGH LONG-LIFE TRAINING

74

СЧЕТОВОДСТВО И КОНТРОЛ**ACCOUNTING AND CONTROLLING****ХРИСТИНА КЪДЕЛКОВА****HRISTINA KADELKOVA**

МОДЕЛ И МЕТОДИКА ЗА ИЗГРАЖДАНЕ
НА СИСТЕМА ОТ ПОКАЗАТЕЛИ ЗА
БЮДЖЕТЕН КОНТРОЛ В
ПРОИЗВОДСТВЕНО ПРЕДПРИЯТИЕ

MODEL AND METHODS FOR THE
DEVELOPMENT OF A SYSTEM OF BUDGET
CONTROL INDICATORS IN A PRODUCTION
COMPANY

79

ТЪРГОВСКО ПРАВО**TRADE LAW****НЕЗАБРАВКА СТОЕВА****NEZABRAVKA STOEVA**

ЗА НЯКОИ СДЕЛКИ НА СИНДИКА ПРИ
ОСРЕБРЯВАНЕ НА ИМУЩЕСТВОТО В
ПРОИЗВОДСТВОТО ПО
НЕСЪСТОЯТЕЛНОСТ ПО ТЪРГОВСКИЯ
ЗАКОН

FOR SOME DEALS OF THE ASSIGNEE IN
BANKRUPTCY WHEN CASHING PROPERTY
IN A PROCEDURE OF DECLARING
BANKRUPT ACCORDING TO THE TRADE
LAW

88

НОВИ КНИГИ**NEW BOOKS**

96

Настоящият брой на списание “Икономика и управление” се издава с финансовата подкрепа на авторите.

Всяка една от статиите, публикувани в списание „Икономика и управление”, издание на Стопанския факултет на ЮЗУ „Неофит Рилски”, след предварителна селекция от редакционната колегия, се рецензира от двама хабилитирани рецензенти, специалисти в съответното научно направление.

Each of the articles published in the “Economics & Management” Magazine, edition of the Faculty of Economics at the SWU “Neofit Rilski”, after preliminary selection by the Editorial board, is a subject of preliminary review by two tenured reviewers, specialists in the respective scientific domain.

*Всички права върху публикуваните материали са запазени.
Възгледите на авторите изразяват личното им мнение и не ангажират редакцията на списанието.*

Уважаеми читатели,

На Вашето внимание е списание "Икономика и управление". Списанието е печатен орган на Стопанския факултет при Югозападния университет "Неофит Рилски" – Благоевград и издаването му е свързано с повнататъшното развитие и обновяване на научните изследвания и учебния процес във Факултета в контекста на членството на България към Европейския съюз. Стопанският факултет вече второ десетилетие се извява като център за образователна, научна и научно-приложна дейност в Югозападна България.

Тази многостранна дейност на Стопанския факултет определя и целта на настоящото списание "Икономика и управление" - да популяризира научните новости и да удовлетворява потребностите на практиката. Редакционната колегия счита, че в списанието определено място трябва да намерят актуалните проблеми на:

- националната и регионалната икономика;*
- управленските подходи и механизми;*
- европейската интеграция и глобализацията;*
- качеството и конкурентноспособността;*
- икономиката на знанието;*
- икономическият растеж и устойчивото развитие.*

Публикациите в списанието обхващат научни сфери, съответстващи на научната и образователната проблематика и профилирането на специалности в Стопанския факултет – мениджмънт, маркетинг, финанси, счетоводство и контрол, социално-културни дейности, туризъм, социална политика, инфраструктура и други.

Списание "Икономика и управление" се явява среда за среща на мненията и оценките на учени, изследователи и специалисти от сферата на науката и на стопанския живот.

Редакционната колегия се стреми да поддържа високо равнище на научните и научно-приложните разработки и същевременно да предоставя възможност не само на утвърдени и авторитетни български и чуждестранни учени, но и на начинаещи преподаватели и докторанти да публикуват своите идеи. На страниците на списанието могат да споделят свои виждания и специалисти от стопанската практика.

Вярваме, че отговорното отношение на авторите ще съдейства списанието да отговаря на съвременните критерии и изисквания. Списание "Икономика и управление" ще разчита на мненията и препоръките на читателите.

От редакционната колегия

доц. д-р ВЕСЕЛИНА ГРИГОРОВА
ИНСТИТУТ ЗА ИКОНОМИЧЕСКИ ИЗСЛЕДВАНИЯ НА БАН

РЕГУЛИРАНЕ И ЛИБЕРАЛИЗАЦИЯ НА ЕНЕРГИЙНИЯ ПАЗАР В БЪЛГАРИЯ

REGULATION AND LIBERALISATION OF THE ENERGY MARKET IN BULGARIA

Associate Prof. Dr. VESSELINA GRIGOROVA
ECONOMIC RESEARCH INSTITUTE – BULGARIAN ACADEMY OF SCIENCES

Abstract: The process of regulation and liberalization of the Bulgarian energy market is considered in the paper. The forms of regulation and the instruments of its impact on the sector development are clearly presented. As well, they are shown the meaning, preconditions, stages and specific features of the Bulgarian energy market liberalization. A lot of recommendations about further energy market policy are given and widely motivated.

Key words: regulation, liberalization, energy efficiency, sustainable development, energy market.

Създаването у нас на пазарни условия, в които да се реализира и потребява генерираната енергия, е с цел ограничаване на нарастването на цените, постигане на по-високо качество и надеждност на енергоснабдяването, по-голяма прозрачност и справедливо разпределение на доходите. Ключова роля за структурните промени и за регулирането на процесите, свързани с енергийния пазар има функционирането на регулаторен орган в съответствие с българските законодателни изисквания и Директивите на Европейския съюз.

Регулирането представлява намеса на изпълнителната власт (на държавно, регионално и местно равнище) в дейността на пазара с цел да се постави в определена рамка поведението на участниците в него. То се изразява в регулиране на пазара, регулиране на конкуренцията и осигуряване на еднакви възможности за действие на участниците на пазара.¹

Регулирането на енергийния отрасъл има значение за създаване на икономически ефективни енергийни дружества,

¹ България е член на Регионалната асоциация на енергийните регулаторни органи (ERRA), в която участват регулаторни комисии от 17 страни: България, Полша, Словакия, Румъния, Унгария, Чехия, Албания, Молдова, Украйна, Естония, Литва, Латвия, Русия, Армения, Грузия, Казахстан и Киргизия.

подходяща законова рамка, пазарни правила и структури, цени на енергията в съответствие с икономическите разходи. Също така то включва стимулиране на инвестициите в определени производства и дейности, сигурност на доставките на енергоносители, опазване на околната среда, контрол за спазване на принципите на конкуренция, въвеждане на стандарти, осигуряване на социална справедливост и пазарна информация, но не и определяне кой какво да произвежда, нито тарифите и цените на енергоносителите и енергийните услуги. Тенденцията в европейските страни е към намаляване степента на регулиране след утвържаване на конкурентен и само регулиращ се енергиен пазар. Регулирането в тях се извършва чрез въведените концесионни и лицензионни режими и чрез цени, тарифи, данъци и такси.

Относно газовия пазар в ЕС, процесът на регулиране се извършва на основата на Директива 2003/55/ЕС и Регламент 1775/2005 г. на Европейския парламент и Съвета на Европа и има за цел пълно отваряне на националните газови пазари един за друг поне до равнищата, заложен в Директивата, чийто основни изисквания са:

- гарантиране на сигурност и ефективност на системите за

газоснабдяване и на конфиденциалност на информацията;

- даване право на достъп на трети страни до газопреносните и газоразпределителните мрежи и избор на вида на достъп до системата, който може да бъде регулиран (въз основа на фиксирани тарифи за ползване на тази система) или договорен (посредством търговски преговори между участниците);

- въвеждане на разделно счетоводство за дейностите по съхраняване, пренос и разпределение на природен газ.

Отварянето на пазара на природен газ в ЕС достигна около 50 %, като обхвана крайни потребители с годишна консумация над 5 млн. куб. м. Директива 2003/55/ЕС позволява на страните членки на ЕС да предоставят достъп до мрежата на газови компании производители на електрическа енергия и големи крайни потребители, както и на газоразпределителни дружества. Предоставянето на право на достъп на краен потребител се определя въз основа на критериите „прагови равнища на потребление“ и „общ дял в отварянето на пазара“.

Формите на регулиране са в зависимост от:

1/ начина на въздействие – пряко и косвено;

2/ начина на регулиране – структурно (например, необходимост от създаване на нови структури и инфраструктури) и ценово – пряко (чрез цени или тарифи) и косвено (чрез данъци и субсидии);

3/ използването на стандарти за дейности като контрола на безопасността и замърсяването и др.

В резултат на дефицита на енергийни суровини и проведените през последните години у нас и в другите централно-източноевропейски страни реформи в ценообразуването на енергоносителите, цените на енергията чувствително се повишиха. Това наложи прилагането на компенсационни механизми, каквито са субсидиите. Чрез тях

държавата може да редуцира цените на енергоносителите за всички потреби телски групи (или за най-бедните), или да въведе субсидирани цени за потребление само до определено негово равнище. Субсидиите биват вътрешни и външни – първите са интегрирани в тарифната структура, така че чрез тях да се подпомагат най-бедните и инвалидизирани потребители, а вторите представяват директна финансова помощ за покриване на част от разходите за енергия на дадена социална група или даване на специални купони за целта.

Все още недостатъчно развитите пазарни отношения у нас налагат регулаторът (Държавната комисия за енергийно и водно регулиране) периодично да извършва ценови прегледи в подотраслите на енергетиката (електроенергетика, топлоенергетика, природен газ) и да насочва дружествата към намаляване на загубите, оптимизиране на разходите им и въобще – към ефективно енергийно потребление. [Григорова, 2011]

Една от основните функции на регулаторния орган е да поддържа баланса на интересите между енергийните потребители и енергийните компании. Потребителите се нуждаят от качествени енергийни услуги на поносими за тях цени, а производителите на енергия и доставчиците на енергийни услуги се нуждаят от финансови ресурси, които да им гарантират безпрепятствено и устойчиво развитие. Все по-важен става и проблемът за опазване на околната среда, защото енергетиката е основен източник на емисии въглероден двуокис, серни окиси, азотни окиси, нетоксичен прах, диоксини и др. Обикновено топлоелектрическите централи, работещи с въглища, емитират около $\frac{3}{4}$ от националните емисии на серни окиси и близо 60 % на въглероден двуокис. В тази сложна система от връзки и интереси регулаторът трябва да намира разумния компромис при взимането на решения.

Регулаторният орган е автономен при взимане на решения и независим от енергийните институции. На регулаторния орган се прехвърлят специфични правомощия, които имат икономически и институционален характер като лицензиране, регулиране на цени и тарифи, контрол на дейността на дружествата и др. При създаване на реални пазарни условия и конкуренция в енергийния отрасъл, може да се пристъпи към промяна на статута на регулаторния орган като се засили независимостта му от решения с политически характер. Превръщането на регулаторния орган в по-мощна и независима институция може да се осъществи чрез последващо въвеждане на принципите на мандатност, ротация и квотност при избора на членовете му.

Стоката "енергия" съществено се различава от другите стоки, тъй като е много трудно и скъпо да бъде съхранявана. Това прави енергийните компании податливи на злоупотреби и корупция, поради което е необходимо надзорът върху енергийните компании от регулаторната агенция да бъде засилен. В повечето страни от ЕС има специални енергийни органи, които осъществяват регулаторните функции, вкл. и регулаторния надзор. У нас такъв орган е Държавната комисия за енергийно и водно регулиране.

Регулирането на преноса и разпределението например на природния газ в европейските страни се извършва чрез въведените концесионни и/или лицензионни режими и чрез регулиране на цени, тарифи, данъци, такси и др. Концесията или лицензията предоставят на газоразпределителните дружества право да разпределят газ в определен район и да продават в него. [World Energy Outlook, 2010]

При лицензионния режим компаниите, които продават газ трябва да имат лицензия за доставка на газ, както и за пренос на газ до мястото на доставка. Лицензията не предоставя изключителни права за даден регион, но задължава да

се доставя газ на всички потребители в рамките на определено разстояние от основния газопровод. Концесионният режим предоставя изключителното право на концесионерите да продават газ и задължението да извършват доставки на газ при определени условия. Съществува и смесена система за регулиране на преноса и разпределението на природен газ - чрез лицензия и концесия.

Освен чрез различни режими, регулирането на газовия пазар се извършва и чрез различни икономически инструменти като:

1) цени – цената на газа се определя на базата на пазарната му стойност в сравнение с други горива или чрез разходноориентирани методи;

2) субсидии – регулирането чрез тях може да повиши крайната цена на природния газ, да повлияе на конкуренцията между горивата, да насърчи участниците на пазара и др.;

3) данъци – регулирането се извършва чрез механизма на преките и косвените данъци. Първите се добавят директно към цените, както данъка върху добавената стойност, а вторите се "прехвърлят" индиректно върху потребителите, както другите производствени разходи.

Регулирането се осъществява и чрез освобождаване на някои енергоносители от данъци – например, производството на електрическа енергия от възобновяеми енергийни източници е необлагаемо. Прилагат се на практика и различни схеми за субсидиране на този вид производство. Следователно при регулирането чрез данъчното облагане се въздейства за формиране на структурата на потребителското търсене на енергоносители, а също и за приоритетно насочване на инвестициите в енергоефективни технологии. [Григорова, 2009, с. 74-75]

С приемането от Европейската комисия и публикуването на Третия пакет законодателни предложения в енергетиката и с предизвиканите промени в отра-

съла започна прилагането на нов подход за регулиране на енергийните пазари в страните членки на ЕС, а именно независим общ национален регулатор следи развитието на енергийния пазар и предотвратява евентуални дискриминационни действия между операторите на него. Предложенията в Третия пакет са:

- разделяне на собствеността – собствеността и стопанисването на мрежите се изисква да бъдат отделни, а оттук – разделяне на производството и търговията от преносните мрежи;

- съществуване на независим

Системен оператор, което означава вертикално интегрираните предприятия да запазят собствеността върху мрежата, но при условие, че активите в действителност се стопанисват от предприятие или орган, които са напълно независими от първите;

- улесняване на трансграничната търговия с енергия;

- по-голяма прозрачност на пазара;

- потребителите да се ползват от новосъздадената “Харта на енергийния потребител”, която започна да действа от 2008 г. и включва мерки за справяне с недостига на гориво, информация за потребителите при избора им на доставчик, защита на гражданите от нелоялни практики на продажба на енергия, защото от 1.07.2007 г. гражданите в ЕС имат право да избират своя доставчик.

Преструктурирането в контекста на либерализацията на енергийния пазар трябва да насочва към повишаване на конкурентоспособността на българската енергетика както на регионалния балкански, така и на интегрирания европейски енергиен пазар. В условията на либерализация на пазара държавната намеса се свежда не само до защита на обществен интерес и интереса на потребителите, но и до създаване на условия за развитие на търговската дейност на отрасъла, а инвестициите в него се определят от очакваното енергийно потребление в страната.

Институционалните и структурни реформи в енергетиката в страните от ЕС са насочени не само към либерализация на отрасъла (т.е. разширяване и постепенно отваряне на пазара за все повече консуматори и за свободно движение на енергия), но и към нарастване на конкуренцията с цел повишаване на енергийната ефективност и качеството на енергийните услуги. Реформите в отрасъла са в насока: финансово преструктуриране (поддържане на финансово стабилни търговски дружества); институционални структурни промени (например, създаването на Българския енергиен холдинг); законови промени и приватизация на дружествата с цел привличане на инвестиции и модернизация на енергийния мениджмънт; търговско преструктуриране (отваряне на вътрешния и външния енергиен пазар за диверсификация на източниците и доставчиците на енергоносители и за конкуренция).

Характерните особености на българския електроенергиен пазар са следните. Има два успоредно работещи сегмента: пазар с регулирани цени и пазар със свободно договорени цени като делът на последния е в процес на нарастване до пълното либерализиране на електроенергийния пазар, който в изпълнение на Европейската директива за пълна либерализация от 01.07.2007 г. е отворен за всички потребители. Нормативната база за отваряне на пазара за всички участници в него е определена чрез изменение и допълнение на Закона за енергетиката. Право на достъп до електропреносната и електроразпределителната мрежа имат: производители на електроенергия, общественият доставчик на електроенергия, крайните снабдители на електроенергия, всички потребители и търговци на електроенергия. Сделки могат да се сключват по свободно договорени цени между участниците на пазара, по регулирани от Държавната комисия за енергийно и водно регулиране цени и на организиран пазар на електроенергия (енергийната

борса). Съгласно изискванията на Директива 2003/54/ЕС, дейностите по производство, пренос, разпределение и търговия с електроенергия са разделени.

Основните предпоставки за функциониране на конкурентен енергиен пазар са: свободен избор от потребителите на доставчик; безпрепятствен и равнопоставен достъп на всички участници до мрежата за пренос на енергия; създаване на електроенергийна борса и на адекватни корпоративни структури.

Процесът на либерализация на енергийния пазар отначало показва сравнително бързо развитие, но след това настъпи известно задържане по отношение на обемите електроенергия, търгувани на свободния пазар. Причините се състоят в:

- спирането на 1-4 блок на АЕЦ „Козлодуй“, при което излишъкът от генериращи мощности у нас намаля;

- изискванията на ЕС да има „защитени потребители“ (а те са битови потребители и фирми с персонал до 50 души и оборот до 10 млн. евро). Поради фирмената тайна обаче липсва информация колко е оборотът на предприятията;

- поскъпването на горивата на световните пазари;

- задължителното изкупуване на скъпата електроенергия от възобновяемите източници;

- скокът на свободния пазар на цените на енергията;

- условието регулаторната комисия „да балансира“ между битови потребители, електроразпределителни дружества, производители, търговци и т.н.

Резултатите от действието на тези причини са следните.

1) Електроенергията и природният газ станаха стока с не съвсем прогнозируема цена, а развитието на икономиката и особено на индустрията има нужда от прогнозируема цена на тези енергоносители поне в рамките на една година.

2) Много от участниците в либерализацията на зар се върнаха сред „защитените потребители“ и на свободния пазар остана почти само АЕЦ „Козлодуй“.

3) Някои търговците купуват електроенергия от производителите и често я реализират извън страната на много по-високи цени.

4) Немалко средства се влагат приоритетно за намаляване на вредните емисии от енергетиката.

5) Преносната мрежа, която е остаряла инфраструктура също създава големи проблеми и се нуждае от модернизация.

6) Необходима е активно функционираща енергийна борса, която ще спомогне за определяне на пазарна цена на енергията.

7) Страните от Юго-източна Европа се нуждаят от големи количества енергия, за да достигнат по-висок икономически растеж, ето защо приоритетни за тях са инвестициите в производство на енергия, в мрежова инфраструктура и др.

Относно газовия пазар, целта е постепенното му отваряне в съответствие с европейските директиви и създаване и разширяване на пазара на природен газ с ниско налягане. Факторите, които въздействат върху либерализацията на газовия пазар са нарастващото търсене на природен газ, увеличаването на вноса му, засилването на взаимозависимостта между електроенергийния и този пазар и др.

Както се подчерта, съгласно т.нар. либерализационен енергиен пакет на ЕС се предоставя право на свободен избор на доставчик (на електроенергия или природен газ) от всички потребители и свободен достъп на всички доставчици до мрежите. Налице са обаче пречки за достъпа на нови пазарни участници на енергийните пазари, липсват достатъчно възможности за избора на енергиен доставчик от страна на енергийните потребители и др. За преодоляване на тези затруднения

Третият пакет предложения пред вижда изменения и допълнения, насочени към засилени мерки за независимост на мрежовите оператори (т.е. тяхното юридическо и организационно отделяне), които да стимулират нарастването на инвестициите в мрежите и навлизането на повече участници на пазара.

На практика либерализацията на енергийния пазар преминава през следните етапи:

- одобряване на Енергийната стратегия на България от Народното събрание;

- приемане на Закона за енергетиката, с който бе въведен нов пазарен модел на регулиран достъп на трета страна до електрическите мрежи, заменящ модела “единствен купувач”;

- Директива 2003/54/ЕС от 26.06.2003 г. (за общите правила на вътрешния пазар на енергия), която регламентира крайните срокове за пълно отваряне на пазара за промишлените и за битовите потребители, независимостта на мрежовите оператори и отделянето им от останалите дейности в енергетиката (производство и доставка) чрез нови и административни разпоредби, постоянното наблюдение на пазара от страна на енергийните регулатори и др.

- Директива 2009/72/ЕС и 2009/73/ЕС, които регламентират изисванията и общите правила за вътрешния пазар на електроенергия и природен газ в страните членки на ЕС;

- приемане на нови правила от Държавната комисия за енергийно и водно регулиране за работа на пазара на електроенергия и организация на дейността на енергетиката, а именно за условията и реда за достъп до електропреносната мрежа и електроразпределителните мрежи, за управление на електроенергийната система, за управление на електро-разпределителните мрежи, за търговия с електроенергия и др. [Начев, 2008]

Следователно, либерализирането на енергийния пазар у нас, започнало от средата на 2007 г., се характеризира с

отпадането на ценовата регулация за потребители, присъединени към мрежа та високо напрежение и със съвместното функциониране на регулирания и на свободния пазар. [Ангелова, 2008] Всеки участник на енергийния пазар трябва да направи проучване на него и да формира своята пазарна стратегия, ценова политика и др. За да се установи баланс между търсенето и предлагането на енергия е необходимо активното функциониране на енергийна борса.

Съществено значение за безпрепятственото протичане на процеса на реструктуриране и либерализация на енергийните пазари има силната лидерска позиция на енергийния регулатор и сътрудничеството му с всички участници на пазара. При ценообразуването на електроенергията освен икономическите показатели се отчитат и редица социални и политически фактори. Все още неадекватната ценова рамка на регулирания пазарен сегмент затруднява и забавя развитието на свободния пазар. Ето защо са необходими промени в Закона за енергетиката, в смисъл промяна на критериите за определяне (“отсяване”) на “защитените” потребители и възможност крайните снабдители да купуват енергия по свободно договорени цени както от обществения доставчик, така и от търговците и производителите. Освен това въвежданите методи за регулиране и тарифни системи са на начален етап.

Във връзка с Третия либерализационен пакет у нас трябваше да се изготвят четири наредби. Най-трудната от тях е тази за лицензирането на дейностите в енергетиката, т.е. за регламентирането на реда и условията за сертифицирането на операторите. Другите три се отнасят за цените на електроенергията, цените на природния газ и за правилата за достъп до енергийните мрежи. Нашата страна закъсна с изготвянето на тези Наредби, в резултат на което Европейската комисия предупреди, че ще започне наказателна процедура срещу България. Много вероятно е обаче да не

се стигне да такава мярка, защото някои основни енергийни дружества като „ЧЕЗ Разпределение България“, „ЕВН България Разпределение“ и други вече предс тавиха пред Държавната комисия за енергийно и водно регулиране общи условия за достъп на производителите на електроенергия от възобновяеми енергийни източници до електроразпределителната мрежа.

С либерализацията на пазара на електроенергия и природен газ се очаква да се постигне съществено увеличаване на инвестициите в енергетиката и на средствата от фондовете на ЕС, а също така:

1) провеждане на политика за диверсификация на доставчиците, за да се преодолее проблемът на енергийна зависимост на европейските страни, в т.ч. на България от един доставчик;

2) засилване на конкуренцията между доставчиците на енергия и в резултат на това появата на нововъведения като възможност за договаряне и фактуриране на енергийните услуги, подобряване качеството на обслужване на потребителите на енергия чрез масово въвеждане на денонощно работещи Call Centers на съответните доставчици и др.;

3) изпълнение на целите на Лисабонската стратегия за повишаване на конкурентоспособността на страните от ЕС, за по-висок икономически растеж и осигуряване на по-голяма трудова

заетост, които са цели и на Енергийната стратегия на България.

И така, европейската общност е насочена много активно към енергоспестяване (респ. повишаване на енергийната ефективност) и към достигане стандартите на ЕС за околната среда. В този контекст у нас е необходимо:

- данъчно стимулиране при изпълването на енергоикономисващи технологии и възобновяеми енергийни източници (ефективното потребление на енергията е един от източниците на по-висок и устойчив икономически растеж);

- преразглеждане на нормите за допустими емисии и на стандартите за качество на околната среда и привеждане им в съответствие с европейските нива;

- освобождаване от данък добавена стойност и митнически сборове на вноса на машини и оборудване за енергетиката със специално предназначение;

- възприемане на най-добрите практики в разглеждания контекст в ЕС;

- признаване на големите предприятия-екозамърсители като разход (за целите на данъчното облагане) на средствата, инвестирани в програми за постигане на съответствие с нормативните изисквания по опазване на околната среда.

Използвана литература:

1. Ангелова, Й. Проблеми на либерализацията на електроенергийния пазар в България, С., ИК Белопринт (монография), 2008.
2. Григорова, В. Структурни промени и инвестиции в енергетиката на България, С., Авангард Прима (монография), 2009, с. 287.
3. Григорова, В. Ефективно енергийно потребление – анализ по отрасли и страни, С., Авангард Прима (монография), 2011, с. 220.
4. Начев, Ст. Либерализация на българския електроенергиен пазар, сп. Ютилитис, 2008, кн. 8, с. 38-41.
5. World Energy Outlook. International Energy Agency, 2010.

ас. д-р ИВАН ТОДОРОВ

докторант НИКОЛАЙ ПАТОНОВ

ЮГОЗАПАДЕН УНИВЕРСИТЕТ „НЕОФИТ РИЛСКИ”, БЛАГОЕВГРАД

**НЯКОЛКО РЕГРЕСИОННИ АНАЛИЗИ НАСИНХРОНИЗАЦИЯТА МЕЖДУ БИЗНЕС
ЦИКЪЛА НА НОВИТЕ СТРАНИ ЧЛЕНКИ И ЕВРО ЗОНАТА**

**A FEW REGRESSIONS ON BUSINESS CYCLE SYNCHRONIZATION BETWEEN THE
NEW MEMBER STATES AND THE EURO AREA**

Assistant Prof. Dr. IVAN TODAROV

PhD Student NIKOLAY PATONOV

SOUTH-WEST UNIVERSITY “NEOFIT RILSKI”, BLAGOEVGRAD

Abstract: This investigation uses panel data to measure the effects of financial integration, trade and specialization on business cycle convergence between the new member states outside the Euro area, and the Euro area. Some of our empirical results agree with economic theory and some do not. We attempt to put an emphasis on the empirical results that are not in accordance with theory predictions and find an appropriate explanation for them. Section 2 reviews literature and gives some recent data. Section 3 represents the data and methodology used and interprets the results. Section 4 draws conclusions.

Key words: trade, financial integration, specialization, business cycle synchronization, new member states, Euro area

1. Introduction

The process of globalization, the accession to the European Union and the expected future membership in the European monetary union has intensified trade, financial relations and specialization of the new member states. Estimating the effects of specialization, financial integration and trade of the new member countries on business cycle similarity is important because of their eventual accession to the European monetary union. For a common monetary policy to be effective the new member states must have similar business cycles.

Specialization (measured as the sum of differences of countries' relative shares in gross value added over separate industries) is expected to decrease business cycle similarity because each industry has specific cyclical properties and responses to monetary policies. High specialization (or great differences in the structure of gross value added among member states in a monetary union) might generate asymmetric economic disorders.

The effects of trade on business cycle similarity have been extensively explored in literature. Economic theory and empirical investigation agree that trade integration amplifies business cycle similarity. Increased trade openness is likely to amplify business cycle similarity and decrease the necessity of national stabilization policies.

However, the relationship between financial integration and business cycle synchronization has been less explored and has become a matter of disagreement between theory and empirical investigations. A monetary union amplifies financial integration of participating countries (see De Grauwe, P. and Mongelli, F., 2005). If financial integration causes higher synchronization, this ought to help the new member states meet the optimum currency area criteria. If financial integration brings about lower synchronization, this might decrease common monetary policy's effectiveness. The influence of financial integration of the new member states on the business cycle similarity among them and with the Euro area has not been fully

explored in economic literature. The present investigation uses panel data and measures the effects of financial integration, trade and specialization on business cycle synchronization between new member countries outside the Euro area and the Euro area, on one hand, and among the new member states the Euro area, on the other hand. Fixed time and country-pair effects are included to account for global business cycle trends, culture, geography, politics and information. No evidence is found to suggest that financial integration affects business cycle similarity between new member states and Euro area and among new member states.

2. Financial integration, trade, specialization and business cycle similarity

Industrial specialization (measured as the sum of differences of countries' relative shares in gross value added over separate industries) is expected to decrease business cycle similarity because each industry has specific cyclical properties and responds to monetary policies. High specialization (or great differences in the structure of gross value added among member states in a monetary union) might generate asymmetric economic disorders.

The effects of trade integration on business cycle similarity have been extensively explored in literature (see European Commission, 1990; Fidrmuc, J., 2004; Frankel, J. and Rose, A., 1998; Krugman, P., 1993). The small open economies of the new member states are highly integrated with each other and with the Euro area in terms of trade. A lot of investigations have been made in how synchronized the new member states are with each other and with the Euro area as a result of increased trade. Trade integration varies by states (Kocenda, E., 2001; De Haan, J., Inklaar, R. and Jong-a-Pin, R., 2008; Fidrmuc, J. and I. Korhonen, 2003; Korhonen, I., 2003). The level of synchronization caused by trade depends on the type of the shock which hits economy. Trade may increase business

cycle similarity because of spill-over effects and policy coordination, but could also decrease it because of specialization (Babetskii, I., 2005; Horvath, J. and Raffai, A., 2004; Babetskii, I., Boone, L., and Maurel, M., 2004).

The process of globalization and the expected future membership in the European monetary union has intensified the financial integration of the new member states. The influence of financial integration of the new member states on their business cycle similarity with the Euro area has not been fully investigated in economic literature. Real business cycle models predict that increased financial integration will lead to higher synchronization in consumption and lower synchronization in investment and output (Backus, D., Keho, P. and F. Kydland, 1992). Financial integration can cause industrial specialization and thus decrease synchronization.

Financial integration may contribute to business cycle convergence by demand-side effects. If consumers possess assets in foreign stock markets (indication of financial integration) then a decline in these markets lowers domestic wealth and demand. When there is a crisis abroad foreign banks' bonds decrease in value thus causing a fall in the domestic market too. Banks transfer these losses onto their clients by higher interest rates thus hampering economic growth and increasing business cycle similarity.

Empirical results refute the forecasts of real business cycle models. Empirical investigations find evidence of higher correlation in output than in consumption (Imbs, J., 2004).

The contradiction between empirical results and theory expectations could be due to the type of financial integration. Financial market integration may be divided into stock market integration and debt market integration (Davis, S., 2009). Stock market integration can cause negative output correlation because capital flows maximize marginal rate of return as predicted by real business cycle models. Debt market integration may raise

synchronization because of the demand-side effects already described.

Estimating the effects of financial integration of the new member countries is important because of their eventual accession to the European monetary union. For a common monetary policy to be effective the new member states must have similar business cycles. A monetary union amplifies financial integration of participating countries (De Grauwe, P. and Mongelli, F., 2005). If financial integration causes higher synchronization, this ought to help the new member states meet the optimum currency area criteria. If financial integration brings about lower synchronization, this might decrease common monetary policy's effectiveness. Economic theory and empirical investigations disagree on the impact of financial integration on business cycle convergence.

In literature there are two assumptions about the level of financial integration of the new member states. The first assumption is that financial markets of the new member states are less integrated than these in the Euro area but the integration process has sped up after their accession to the European Union (Baltzer, M., Cappiello, L., De Santis, R. and Manganelli, S., 2008). The second assumption is that the new member countries have reached a level of financial integration comparable to the level of the Euro area (BIS Quarterly Review, September 2007). The first assumption is supported by the fast development of financial sector in the new member states and the massive presence of other member states' banks in this sector. Arguments in favor of the second assumption are the goal to join the Euro area and the common institutional and regulatory framework provided by the European Union (European Bank for Reconstruction and Developments, 2006).

In a monetary union the integration of financial markets is crucial to the effective transmission of the common monetary policy. The higher the financial integration is, the more effective the common monetary policy is. Joining the Euro area without a

sufficient level of financial integration could intensify idiosyncratic shocks and lower the effectiveness of the common monetary policy (ECB, 2007).

The relationship between financial structures and monetary policy transmission has been extensively discussed in literature. The differences in financial and bank markets of European monetary union's members can cause asymmetric effect of common monetary policy. These differences are legal and economic. National legislations change slowly, therefore legal differences are constant in the short run (Cecchetti, S., 2001). Economic factors vary more rapidly. The responses to monetary shocks in the new member states and the Euro area are quite different (Jarociński, M., 2004). Short-term output and price responses are stronger in the Euro area, while midterm responses are comparable in size. Interest rate shocks are bigger and more resistant in the new member states whereas exchange rate responses are identical. Financial markets in the new member states have a slow response to strong and/or prolonged fluctuations in interest rates and exchange rates. This delayed reaction might be due to insufficient depth of financial markets, which in the short run impedes the effective transmission of monetary policy changes to financial markets.

Banks play a specific role in monetary policy transmission in the new member states. Banks relate their lending rates to Euro area short-term interest rate but respond more weakly to changes in domestic monetary indicators (Schmitz, B., 2004). A possible explanation of this fact is the domination of foreign-owned banks in the new member states. Since this domination tends to grow stronger, an increased influence of Euro area monetary policy on new member states financial sector could be expected.

Financial depth and the level of financial intermediation in the new member states are low compared to European Union average (Anzuini, A. and Aviram L., 2004). This could explain the longer lag of

monetary transmission in the new member states in comparison with the Euro area.

Most integration investigations have focused on developed countries (Jorion, P. and Schwartz, E., 1986). Emerging markets and new member states have received less attention by researchers (Bekaert, G. and Harvey, C., 1995).

The integration of equity markets among the new member states and with the Euro area has increased in the European Union accession process (ECB Working Paper Series No 683, 2006).

Financial integration is related to certain costs and benefits (Agenor, P., 2003). Benefits are considered to exceed costs if control mechanisms for financial stability are implemented. Joining the Euro area without sufficient financial integration could cause problems with transmission of common monetary policy and common shocks.

The impact of financial integration on business cycle similarity has not been thoroughly explored. There are no explicit replies to the question: 'What is the effect of financial integration of new member states on the business cycle similarity with Euro area and among new member states?' The present investigation attempts to find answers to this question.

The composition of output (the structure of gross value added by sectors of

economy) is important for assessing the degree of structural convergence. If this structure differs substantially by countries, sector disorders may grow into asymmetric country shocks. Kenen (1969) and Dedola and Lippi (2000) show that differences in the composition of output may create idiosyncratic national business cycle because sectors vary in cyclical properties and even in responses to monetary measures.

Structures of gross value added and employment are in a close relationship with the phase of economic development. The higher level of development is characterized by a bigger share of services and smaller share of agriculture in gross value added and employment, while the relationship between industry share and per capita output is U-shaped (Chenery and Taylor, 1968).

Table 1 displays the shares of four sectors (agriculture, industry, construction and services) in gross value added of the new member states and the Euro area for 1997 and 2007. In all sectors the differences between the Euro area and the new member countries have shrunk for ten years. By a process of structural convergence the new member states have shortened the distance in economic development vis-à-vis the Euro area.

Table 1. Gross value added at basic prices (percentage of total)

	Agriculture		Industry		Construction		Services	
	1997	2007	1997	2007	1997	2007	1997	2007
<i>Euro area</i>	2,8	1,9	22,7	20,4	5,7	6,5	68,7	71,1
<i>New member states</i>	8,1	3,9	25,8	23,0	6,0	7,4	60,1	65,7
<i>Difference</i>	- 5,3	- 2,0	-3,1	-2,6	-0,3	-0,9	8,7	5,4

Source: Europe in figures. Eurostat yearbook 2009

Like Krugman (1993), we have calculated two indices of output dissimilarity to estimate the difference in the structure of gross value added between five new member states as a group (Czech Republic, Hungary, Latvia, Lithuania, Poland) and the Euro area. The first index (Index of overall specialization – IOS) is the sum of the absolute differences in the shares in gross

value added of six activities (agriculture and fishing; industry (except construction); manufacturing; construction; trade, transport and tourism; financial intermediation and real estate; public administration, community services and activities of households) between the five new member countries and the Euro area:

$$(1) \text{IOS}_t = \sum |GVA_{nms, t, m} - GVA_{ea, t, m}|$$

$GVA_{nms, t, m}$ stands for the share of the five new member states as a group in industry m at moment t. $GVA_{ea, t, m}$ stands for the share of Euro area in industry m at moment t.

The second index (Index of specialization in services - ISS) is similar to IOS but is calculated on basis of the three service-providing activities (trade, transport and tourism; financial intermediation and real estate; public administration, community services and activities of households):

$$(2) \text{ISS}_t = \sum |GVA_{nms, t, n} - GVA_{ea, t, n}|$$

$GVA_{nms, t, n}$ stands for the share of the five new member states as a group in a service-providing industry n at moment t. $GVA_{ea, t, n}$ stands for the share of Euro area in a service-providing industry n at moment t.

The higher the values of indices are the higher the level of output dissimilarity between the five new member states and the Euro area is.

Table 2 provides the values IOS and ISS on quarterly basis from 2003 to 2010. The value of overall output dissimilarity between the five new member states and the Euro area from 2003 to 2010 tends to increase slowly but steadily whereas structural dissimilarities in service providing activities remain relatively unchanged.

Table 2. ISO and ISS from 2003 to 2010

Quarter	IOS	ISS
2003Q1	24,7	19,5
2003Q2	25,6	19,7
2003Q3	27,0	20,2
2003Q4	27,0	20,1
2004Q1	28,5	20,1
2004Q2	29,0	20,2
2004Q3	29,7	20,4
2004Q4	30,0	20,6
2005Q1	29,0	20,5
2005Q2	28,6	20,4
2005Q3	28,5	20,2
2005Q4	29,1	20,7
2006Q1	28,9	20,6
2006Q2	28,9	20,6
2006Q3	28,0	19,8
2006Q4	27,5	19,8
2007Q1	28,1	19,9
2007Q2	28,0	19,7
2007Q3	26,6	18,9
2007Q4	25,8	18,6
2008Q1	26,2	18,1
2008Q2	26,1	18,1
2008Q3	24,4	17,4

2008Q4	24,8	17,5
2009Q1	27,8	18,0
2009Q2	28,4	18,6
2009Q3	28,2	18,5
2009Q4	28,7	19,2
2010Q1	29,3	19,9
2010Q2	31,7	20,5
2010Q3	32,9	20,8
2010Q4	32,4	20,7

Source: Eurostat

Trade openness is essential for estimating the degree of international integration of a national economy and for choosing an exchange rate regime or a monetary union membership. Trade openness is calculated by dividing the average of exports and imports by GDP. The higher the trade openness, the bigger the influence of international prices of tradables on domestic prices and cost of living and the less useful the autonomous exchange rate policy as a shock-absorbing tool is. Increased trade openness is likely to amplify business cycle similarity and decrease the necessity

of national stabilization policies, as argued by Frankel and Rose (1998 and 2000) and Rose (2000).

The new member states are open economies and meet the trade openness criterion for monetary union membership. The trade openness of the new member states in goods and in services is much above EU-average. The new member states have higher trade openness in goods and lower trade openness in services than the Euro area.

Table 3. Trade openness in goods (average of exports and imports as a percentage of GDP)

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
EU-27	:	:	:	:	:	:	9,0	9,8	10,7	10,8	11,3	9,7
NMS	42,5	39,6	46,7	46,0	44,4	45,1	46,6	49,3	52,8	52,2	51,3	42,7
EA	30,3	32,9	37,8	36,1	37,2	36,9	38,2	38,2	40,1	40,4	40,1	33,0

Source: Eurostat

Table 4. Trade openness in services (average of exports and imports as a percentage of GDP)

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
EU-27	:	:	:	:	:	:	3,2	3,4	3,6	3,7	3,9	3,8
NMS	13,1	12,7	13,5	13,4	12,8	12,5	12,7	13,3	14,0	14,2	14,8	14,1
EA	8,9	11,4	12,4	12,8	16,7	16,1	16,7	17,6	18,7	19,8	20,3	19,4

Source: Eurostat

Table 5. Percentage of exports for EU-27 in the total exports of NMS and EA

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
NMS	74,3	73,2	74,1	73,3	73,4	73,6	73,0	71,2	71,7	69,9	70,6
EA	71,7	69,4	70,3	69,7	70,3	70,2	70,2	69,9	69,7	68,6	67,6

Source: Eurostat

Table 6. Percentage of imports from EU-27 in the total imports of NMS and EA

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
NMS	69,2	66,2	67,0	67,7	67,3	71,9	72,1	71,2	72,3	70,2	71,0
EA	70,1	67,8	68,8	69,2	69,1	70,2	68,8	67,6	67,9	66,4	67,6

Source: Eurostat

The new member states are highly integrated in the European Union in terms of trade – above 70 percent of their foreign trade (for both exports and imports) is within EU. These shares are comparable in size with the respective shares of the Euro area.

The Czech Republic, Hungary, Poland and Romania are among the Euro area twenty main trading partners for both exports and imports. The total percentage of the four states in the EA imports grew from 7 in 1999 to 12 in 2009, whereas the total percentage of the four states in the EA exports rose from 8.3 in 1999 to 12.6 in 2009. These numbers show increased trade activity between the NMS and the EA.

The impact of trade integration on business cycle synchronization has been broadly discussed in literature (European Commission, 1990; Fidrmuc, J., 2004; Frankel, J. and Rose, A. 1998; Krugman, P., 1993). The small open economies of the new member states are highly integrated with each other and with the Euro area in terms of trade. A lot of investigations have been made in how synchronized the new member states are with each other and with the Euro area as a result of increased trade. Synchronization caused by trade varies by countries (as shown by Kocenda, E., 2001; De Haan, J., Inklaar, R. and Jong-a-Pin, R., 2008; Fidrmuc, J. and Korhonen, I., 2003; Korhonen, I., 2003) and depends on the type of shock which hits the economy (as discussed by Babetskii, I., 2005; Horvath, J. and Ratfai, A., 2004; Babetskii, I., Boone, L., and Maurel, M., 2004). Fidrmuc, J. and Korhonen, I. (2004) summarize lots of publications on the business cycle similarity between the new member states and the Euro area. Their findings are that the Central European countries are better correlated with the Euro area than Balkan and the Baltic states (except for Estonia).

3. Data, methodology and results

The first model specification we employ in our research has been used by different investigators (Sala-i-Martin, 1997; Angeloni, I., Flad, M and Mongelli, F. P., 2005):

$$(3) \text{BSC}_t = b_0 + b_1 \cdot Y_{t-1} + b_2 \cdot \text{IOS}_t + b_3 \cdot \text{ISS}_t + b_4 \cdot \text{TO}_t + b_5 \cdot I_t$$

$$(4) \text{BSC}_t = \ln(\text{RPCGDP}_t) - \ln(\text{RPCGDP}_{t-1})$$

$$(5) Y_{t-1} = \ln(\text{RPCGDP}_{t-1})$$

$$(6) \text{TO}_t = (\text{MIG} + \text{MIS})/2$$

$$(7) \text{MIG} = (\text{EXG} + \text{IMG})/\text{GDP} \cdot 2$$

$$(8) \text{MIS} = (\text{EXS} + \text{IMS})/\text{GDP} \cdot 2$$

$$(9) I_t = \text{GCF}/\text{GDP}$$

BSC_t is a measure of business cycle convergence between the new member states and the Euro area. Y denotes the logged real per capita GDP. RPCGDP stands for real per capita GDP. TO_t is the trade openness and I_t is the ratio of gross capital formation to GDP. MIG stands for market integration of goods, EXG – for exports of goods and IMG – for imports of goods. MIS marks the market integration of services, EXS – exports of services and IMS – imports of services. $\text{GVA}_{\text{nms}, t, m}$ stands for the share of new member states as a group in industry m at moment t . $\text{GVA}_{\text{ea}, t, m}$ stands for the share of Euro area in industry m at moment t .

The new member states included in the research are the Czech Republic, Hungary, Latvia, Lithuania and Poland. The period covered is from 2003 quarter 1 to 2010 quarter 4. Quarterly seasonally adjusted data are used in the investigation.

In fact the left hand side of equation (3) - BSC_t , represents the growth of per capita output which is explained by a number of selected variables, often used in the literature.

Table 7. Panel estimation results

Variable	Model 1	Model 2	Model 3	Model 4	Model 5	Model 6	Model 7
<i>Constant</i>	0.043 (0.153)	0.030 (0.591)	-0.039 (0.559)	-0.222*** (0.001)	-0.234*** (0.000)	-0.231*** (0.001)	-0.206*** (0.001)
Y_{t-1}	-0.005 (0.204)	-0.004 (0.242)	-0.004 (0.256)	-0.003 (0.321)	-0.003 (0.350)	-0.003 (0.411)	-0.002 (0.608)
IOS_t			0.002* (0.075)		-0.004*** (0.005)	-0.005** (0.023)	-0.003** (0.050)
ISS_t				0.011*** (0.000)	0.017*** (0.000)	0.018*** (0.000)	0.016*** (0.000)
TO_t		0.000 (0.785)	0.000 (0.729)	0.001 (0.281)	0.002 (0.154)	0.002 (0.230)	
I_t						0.000 (0.864)	0.001 (0.440)
<i>Adjusted R²</i>	0.010	-0.005	0.032	0.321	0.401	0.390	0.385

Source: Eurostat

Note: P-values in parentheses

*** - significant at 1%; ** - significant at 5%; * - significant at 10%

In Table 7, Model 1 shows the basic regression results. There is no statistical evidence that economic growth rates of the new member states are influenced by the starting level of per capita income for each period.

Model 2 adds to Model 1 the trade openness as an important explanatory variable suggested by theory. Though, in Model 2 trade openness is insignificant.

Models 3-5 investigate the impact of dissimilarities in gross value added structures via two indices – IOS and ISS. Each index is significant individually and keeps its significance in the presence of the other. It should be emphasized that when ISS is added, the adjusted R² rises dramatically and the explanatory power of the model increases.

Model 6 introduces the investment rate in accordance with economic theory suggestions. In Model 6 the investment rate is insignificant and remains insignificant even in Model 7 when trade openness is excluded.

To estimate the effects of financial integration of the new member states on their business cycle similarity with the Euro

area we use another specification similar to the one used by Kalemli-Ozcan et al (2010):

$$(10) \text{SYNCH}_{ij,t} = c_0 + c_1 \text{FINT}_{ij,t} + c_2 \text{TRADE}_{ij,t} + c_3 \text{SPEC}_{ij,t} + \text{FTE} + \text{FCPE}$$

$$(11) \text{SYNCH}_{ij,t} = - \left| \ln(X_{i,t} / X_{i,t-1}) - \ln(X_{j,t} / X_{j,t-1}) \right|$$

$$(12) \text{FINT}_{ij,t} = \ln(\text{DE}_{j,t} / \text{DFC}_{j,t})$$

$$(13) \text{FINT}_{ij,t} = \ln(\text{LE}_{j,t} / \text{LFC}_{j,t})$$

$$(14) \text{TRADE}_{ij,t} = \ln((\text{EX}_{ij,t} + \text{IM}_{ij,t}) / (\text{GDP}_{it} + \text{GDP}_{jt}))$$

$$(15) \text{SPEC}_{ij,t} = \ln \left| \sum \text{GVA}_{i,t,m} - \text{GVA}_{j,t,m} \right|$$

SYNCH_{ij,t} measures business cycle similarity. X stands for quarterly seasonally adjusted gross domestic product, consumption or gross fixed capital formation.

FINT_{ij,t} is a measure of financial integration. DE stands for households' deposits in Euro, DFC - for households' deposits in foreign currency, LE – for households' loans in Euro and LFC – for households' loans in foreign currency. The i subscript stands for the Euro area as a whole, the subscript j – for each new member states outside the Euro area

individually, not as a group. The subscript t stands for time.

When the business cycle convergence among new member states is estimated, the subscripts i and j stand for different new member states. Then financial integration is measured by the averaging the shares of Euro-denominated deposits (loans) of households for countries i and j .

$TRADE_{ij,t}$ is an index of trade. EX stands for exports, IM – for imports.

$SPEC_{ij,t}$ is an index of industrial specialization. $GVA_{i,t,m}$ stands for percentage share in gross value added of country i in industry m .

FTE represent fixed time effects reflecting the impact of global business cycle trends on the business cycle convergence between the new member states and the Euro area.

FCPE are fixed country-pair effects accounting for factors such as culture, geography, politics and information.

Because of data availability issues the new member states included in the research are Bulgaria, Hungary, Latvia, Lithuania and Poland. The period covered is from 2004 quarter 1 to 2010 quarter 4.

Empirical investigations have employed different measures of financial integration

such as capital flows, capital flow restrictions, and asset and liability holdings (Imbs, J., 2004; Kalemli-Ozcan, S., Papaioannou, E. and Peydró, J.L., 2010; Davis, S., 2009). However due to data availability problems these proxies cannot be used to measure the financial integration of the new member states with the Euro area. Therefore in this investigation another measure of financial integration has been used – the ratio of households' Euro-denominated deposits (loans) to all households' deposits (loans) denominated in foreign currency. Using this measure as an indicator of financial integration makes sense because if new member states households can choose between domestic banks and other European Union banks then they may be more likely to borrow and deposit in Euro. The extent to which new member states households use the Euro compared to other currencies can be viewed as a measure of financial integration.

Table 8 presents the output from estimating equation (10) by using the share of euro-denominated loans as a proxy for financial integration

Table 8. Regression results from estimating equation (10) with the share of euro-denominated loans as an indicator of financial integration

Variables	SYNCH Y	SYNCH C	SYNCH I
Constant	-0.363* (0.026)	-0.150 (0.439)	-0.338 (0.275)
FINT-Loans	0.005 (0.675)	0.002 (0.883)	-0.004 (0.846)
SPEC	0.001* (0.033)	0.000 (0.509)	0.001 (0.217)
TRADE	0.003 (0.378)	0.000 (0.919)	0.016* (0.035)
Observations	140	140	140
R-squared	0.218	0.196	0.210

Source: Eurostat

Note: P-values in parentheses

*** - significant at 1%; ** - significant at 5%; * - significant at 10%

The two significant coefficients in Table 8 imply that (1) higher industrial

specialization increases gross domestic product synchronization and (2) enhanced trade raises investment synchronization.

Seemingly the negative empirical correlation between industrial specialization and gross domestic product synchronization contradicts theoretical expectations. However, it should be considered that differences in economic development and structures in Euro area and new member states are still

considerable. As these differences are gradually overcome, the ambiguity of the results could be due to process of real convergence and the catch-up development of new member states.

Table 9 presents the output from estimating equation (10) by using the share of euro-denominated loans as a proxy for financial integration.

Table 9. Regression results from estimating equation (10) with the share of euro-denominated deposits as an indicator of financial integration

Variables	SYNCH Y	SYNCH C	SYNCH I
Constant	-0.287 (0.154)	-0.059 (0.807)	-0.542 (0.218)
FINT-Deposits	0.013 (0.596)	0.017 (0.554)	-0.038 (0.408)
SPEC	0.001 (0.205)	5.660E-5 (0.910)	0.001 (0.124)*
TRADE	0.002 (0.366)	0.000 (0.841)	0.018* (0.000)
Observations	140	140	140
R-squared	0.219	0.198	0.214

Source: Eurostat

Note: P-values in parentheses

*** - significant at 1%; ** - significant at 5%; * - significant at 10%

The only significant coefficient in Table 9 suggests that more intensive trade contributes to increasing investment synchronization.

No significant evidence was found to suggest that financial integration affects business cycle similarity between the Euro area and the new member states.

Table 10 shows the results from estimating equation (1) by using the averaged shares of euro-denominated loans of households as a proxy for financial integration.

Table 10. Regression results from estimating equation (10) with the averaged share of euro-denominated loans as an indicator of financial integration

Variables	SYNCH Y	SYNCH C	SYNCH I
Constant	-0.032 (0.022)*	-0.060 (0.000)*	-0.056 (0.041)*
FINT-Loans	-0.004 (0.269)	6.483 (0.988)	-0.004 (0.569)
SPEC	-0.001 (0.631)	-0.002 (0.422)	0.002 (0.741)
TRADE	-0.002 (0.289)	-0.003 (0.165)	0.003 (0.422)
Observations	270	270	270
R-squared	0.125	0.309	0.170

P-values in parentheses *P<0.1

No conclusions can be made from Table 10 because no coefficients are statistically significant.

Table 11 shows the results from estimating equation (10) by using the

averaged shares of euro-denominated deposits of households as a proxy for financial integration.

Table 11. Regression results from estimating equation (10) with the averaged share of euro-denominated deposits as an indicator of financial integration

Variables	SYNCH Y	SYNCH C	SYNCH I
Constant	-0.041* (0.001)	-0.038* (0.003)	0.169* 0.000
FINT-Deposits	-0.003 (0.788)	-0.007 (0.618)	0.010 (0.703)
SPEC	0.001 (0.620)	-0.002 (0.151)	0.004 (0.181)
TRADE	-0.003* (0.055)	-0.003* (0.098)	0.002 (0.531)
Observations	270	270	270
R-squared	0.122	0.309	0.169

Source: Eurostat

Note: P-values in parentheses

*** - significant at 1%; ** - significant at 5%; * - significant at 10%

Results in Table 11 imply that increased trade among new member states lowers the synchronization of gross domestic product and consumption among new member states. A possible explanation is that enhanced trade activity among new member states leads to higher specialization and hence to less business cycle similarity.

4. Conclusion

Our results show that business cycle synchronization between the NMS and the EA is in negative correlation with the overall distance in output composition between the five NMS and the EA. Since in the process of structural convergence the overall distance is expected to decrease this should lead to higher business cycle similarity between the five NMS and the EA. This inference is in agreement with economic theory. Results also confirm theoretical expectation of a positive relationship between trade openness and business cycle convergence.

What is not in accordance with theory is the established empirical positive correlation between dissimilarities in service providing-sectors and the business cycle convergence. The difference between theoretical predictions and empirical results might be due to two reasons:

1) Changes in relative prices of services;

2) If specialization occurs mainly within industries as in the case with service-providing industries it does not necessarily lead to lower business cycle synchronization (as shown by Calderon C., Chong A. and Stein, E., 2002).

No significant evidence was found that financial integration affects business cycle similarity between the Euro area and the new member states. Results imply that more intensive trade contributes to increasing investment synchronization between new member states and Euro area. It can also be inferred that higher industrial specialization increases gross domestic product synchronization and that enhanced trade

raises investment synchronization between new member states and Euro area. The negative empirical correlation between industrial specialization and gross domestic product synchronization could be explained by the process of gradually overcoming the differences in economic development and gross value added structures in Euro area and new member states.

Evidence was found that more intensive trade lowers synchronization of gross

domestic product and consumption among new member states. This ambiguity might be caused by the great differences in new member states' export structures. On one hand, Hungary and Poland export mainly products of higher value added such as machinery and equipment. On the other hand, Bulgaria, Latvia and Lithuania export predominantly products of low value added such as agricultural and light-industry goods.

References

Agenor, P. (2003): 'Benefits and Costs of International Financial Integration: Theory and Facts.' *World Economy*, Vol. 26, No. 8, pp. 1089–1118.

Angeloni, I., Flad, M and Mongelli, F. P., (2005) "Economic and monetary integration of the new member states: helping to chart the route", ECB Occasional paper series No. 36 / September 2005.

Anzuini, A. And Aviram L., (2004), 'Financial Structure and the Transmission of Monetary Shocks: Preliminary Evidence for the Czech Republic, Hungary and Poland', Banca d'Italia Temi di Discussione No 514.

Babetskii, I. (2005) "Trade integration and synchronization of shocks: Implications for EU enlargement.' *Economics of Transition* 13(1): 105-138.

Babetskii, I., Boone, L., and Maurel, M. (2004) "Exchange rate regimes and shock asymmetry: the case of the accession countries.' *Journal of Comparative Economics* 32: 212-229.

Backus, D., Keho, P. and F. Kydland (1992) 'International Real Business Cycles' *The Journal of Political Economy*. 100(4): 745-775.

Baltzer, M., Cappiello, L., De Santis, R. and Manganelli, S. 'Measuring financial integration in new member states' ECB Occasional Paper No. 81/ March 2008.

Bekaert, G. and Harvey, C. (1995) 'Time-Varying World Market Integration,' *Journal of Finance* 50(2): 403-444.

Calderon C., Chong A., Stein E. (2002) "Trade intensity and business cycle synchronization: are developing countries any different?" Central bank of Chile, Working paper No195.

Cappiello, L., Kadareja, G. and Manganelli, S. (2006) 'Financial Integration of New European union Member States.' ECB Working Paper Series, No. 683.

Cecchetti, S. (2001), 'Legal Structure, Financial Structure and Monetary Policy', in: Deutsche Bundesbank (ed.), *The Monetary Transmission Process*, Palgrave.

Chenery, H. B. and L. Taylor (1968), "Development Patterns: Among Countries and Over Time", *The Review of Economics and Statistics* 50, pp. 391-416.

Davis, S. (2009) 'Financial Integration and international business cycle co-movement: The role of financial sector risk' Dissertation Vanderbilt University.

De Grauwe, P. and Mongelli, F. (2005) 'Endogeneities of optimum currency areas: What brings countries sharing a single currency closer together?' ECB Working Paper Series No. 468.

De Haan, J., Inklaar, R. and Jong-a-Pin, R. (2008) 'Will business cycles in the euro area converge? A critical survey of empirical research.' *Journal of Economic Survey* 22(2): 234-273.

- Dedola L. and F. Lippi (2000), "The Monetary Transmission Mechanism: Evidence from the Industries of Five OECD Countries", Banca d'Italia Temi di Discussione No 389.
- Égert, B. and Kocenda, E. (2007) 'Interdependence Between Eastern and Western European Stock Markets: Evidence from Intraday Data.' *Economic Systems*, Vol. 31, Iss. 2, pp. 184–203.
- Ekinci, M., Kalemli-Ozcan, S. and Sorensen, B. (2007) 'Financial Integration within European Union Countries: The Role of Institutions, Confidence and Trust.' NBER Working Paper, No. 13440.
- European Central Bank (2007) 'Financial Integration in Europe'. European Central Bank, Frankfurt am Main, <http://www.ecb.int/pub/pdf/other/financialintegrationineurope200703en.pdf>
- European Commission (1990), "One market, one money: An evaluation of the potential benefits and costs of forming an economic and monetary union." *European Economy* 44(October).
- European Commission (1997): 'The Impact of the Introduction of the Euro on Capital Markets.' European Commission, Brussels, Euro Papers, No. 3 (July).
- European Financial Integration Report 2009
- Fidrmuc, J. (2004), "The Endogeneity of the optimum currency area criteria, intra-industry trade, and the EMU enlargement", *Contemporary Economic Policy* 22(1): 1-12
- Fidrmuc, J. and I. Korhonen (2003) 'Similarity of supply and demand shocks between the euro area and the CEECs.' *Economic Systems* 27: 313-334.
- Fidrmuc, J. and I. Korhonen (2004). "A meta-analysis of business cycle correlations between the euro area, CEECs, and SEECs – What do we know?" Oesterreichische Nationalbank Focus Paper 2.
- Financial integration of new European member states. ECB Working Paper Series No 683 October 2006
- Frankel, J. and A. Rose (1998), "The Endogeneity of the Optimum Currency Area Criteria", *Economic Journal*, 108, pp. 1009-1025.
- Global and regional financial integration: progress in emerging markets, *BIS Quarterly Review*, September 2007, pp. 57-70.
- Hanousek, J. and Filler, R. (2000) 'The Relationship Between Economic Factors and Equity Markets in Central Europe.' *Economics of Transition*, Vol. 8, No. 3, pp. 623–638.
- Hardouvelis, G., Malliaropoulos, D. and Priestley, R (2006) 'European monetary union and European Stock Market Integration.' *Journal of Business*, Vol. 79, No. 1, pp. 365–392.
- Horvath, J. and Ratfai, A. (2004) "Supply and demand shocks in accession countries to the economic and monetary union." *Journal of Comparative Economics* 32: 202-211;
- Imbs, J. (2004) 'Trade, Finance, Industrial specialization, and Synchronization' *The Review of Economics and Statistics* 86(3): 723-734.
- Jarociński, M. (2004), 'Responses to Monetary Policy Shocks in the East and the West of Europe: A Comparison', mimeo.
- Jorion, P. and Schwartz, E. (1986), 'Integration vs. Segmentation in the Canadian Stock Market'. *Journal of Finance* 41(3): 603-613.
- Kalemli-Ozcan, S., Papaioannou, E. and Peydró, J.L., 'Financial regulation, financial globalization and the synchronization of economic activity', ECB Working paper series No 1221 / July 2010
- Kenen, P., (1969), "The Optimum Currency Area: An Eclectic View", in: Mundell and Swoboda, (eds.), *Monetary Problems of the International Economy*, University of Chicago Press.
- Kocenda, E. (2001) 'Macroeconomic convergence in transition countries.' *Journal of Comparative Economics* 29, pp. 1-23.

Korhonen, I. (2003). 'Some empirical tests on the integration of economic activities between the euro area and the accession countries.' *Economics of Transition* 11(1): 177-296.

Korhonen, I. (2003). "Some empirical tests on the integration of economic activities between the euro area and the accession countries.' *Economics of Transition* 11(1): 177-296.

Krugman, P. (1993), "Lessons of Massachusetts for EMU", in: Torres, F. and F. Giavazzi (eds.), *Adjustment and Growth in the European Monetary Union*, Cambridge University Press, pp. 241-261.

Rose, A. (2000), "One money, one market: estimating the effect of common currencies on trade", *Economic Policy*, 30, pp. 7-46.

Sala-i-Martin, X. (1997), "I Just Ran Two Million Regressions", *The American Economic Review* 87 (May, 1997), pp. 178-183.

Schmitz, B. (2004), 'What Role do Banks play in Monetary Policy Transmission in European Union Accession Countries?' ZEI, University of Bonn.

Transition Report 2006: Finance in Transition, European Bank for Reconstruction and Developments.

Проф. Д.И.Н. АНАТОЛИЙ ТИХОНОВ

АКАДЕМИЯ ПО УПРАВЛЕНИЕ КЪМ ПРЕЗИДЕНТА НА РЕПУБЛИКА БЕЛОРУС

**МАКРОИКОНОМИЧЕСКИ УСЛОВИЯ НА РАЗВИТИЕ НА ИКОНОМИКАТА:
ТЕОРЕТИЧНИ ВЪПРОСИ И ИКОНОМИЧЕСКА ПОЛИТИКА (НА РУСКИ ЕЗИК)**

**МАКРОДИНАМИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ: ВОПРОСЫ
ТЕОРИИ И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ**

**MACRODYNAMIC CONDITIONS OF THE ECONOMIC DEVELOPMENT:
THEORETICAL ISSUES AND ECONOMIC POLICY (IN RUSSIAN LANGUAGE)**

Prof. ANATOLY TIKHONOV, D.E.S.

*ACADEMY OF THE STATE ADMINISTRATION TO THE PRESIDENT OF THE
REPUBLIC OF BELARUS*

Abstract: The macroeconomical and the institutional conditions have been analyzed, the formation of which is necessary about reaching sustainable economic dynamics. The described alternative types of macroeconomical dynamics, which can limit or, on the contrary, stimulate the science – technical progress. The offered criteria for an investment policy, the conducting of which is necessary for creating conditions for a transition of favourable type of mycroeconomic dynamics. The concept “Informational solvence of the market” has been introduced. It has been shown that the formation of institutional structures, providing it an informational solvency, appears to be one of the conditions for a transition to a favourable mycrodynamics.

Key words: macroeconomical dynamics, Informational solvence of the market, effects of the asymmetry of information, policy of technology, institutional structure, policy of transformation.

В кажущиеся сейчас далекими време на в СССР проводилась достаточно активная научно-техническая политика, которая была отнюдь не безуспешной. Страна была лидером в освоении космоса, производила более чем конкурентоспособное вооружение. Многие научные заделы, созданные тогда, не потеряли актуальности и сегодня. Но, как известно, значительная часть отраслей экономики оставалась не достаточно конкурентоспособной. В стране нарастали многочисленные макро- и микроэкономические дисбалансы. Разрыв в уровне и качестве производимой в СССР и западных странах продукции постоянно возрастал. Те же проблемы были характерны и для стран Восточной Европы.

В то время многим казалось, что основная причина такого несоответствия между научно-техническим потенциалом и повседневной экономической действительностью заключается в отсутствии

рыночных отношений. Однако, результаты политики «шоковой терапии», направленной на ускоренное формирование рыночной экономики, оказались плачевными для многих стран бывшего СССР и Восточной Европы. В них фактически произошла деиндустриализация. Беларусь в этом отношении является одним из немногих исключений. В стране удалось в максимальной степени сохранить индустриальный потенциал благодаря сильному государству и соответствующей политике, исходящей из того, что формирование рыночной экономики и достижение финансовой стабилизации – не самоцель.

Но данная статья не посвящена описанию экономических успехов Беларуси. Цель ее в ином. Попробовать дать объективную оценку эффективности рыночной системы и определить направления государственной политики, обеспечивающей устойчивый экономический

рост. И решение данных вопросов представляется не вполне очевидным. Вряд ли можно оспаривать тот факт, что наиболее успешные страны имеют рыночную экономику. Но, правда и в другом. Как свидетельствует опыт многих стран, имеющих по всем признакам вполне рыночную экономику, включая современную Россию, многие другие страны СНГ, Восточной Европы и даже Латинской Америки, сами по себе рыночные отношения отнюдь не гарантируют динамичного и сбалансированного экономического развития.

Феномен периферийного капитализма

Несмотря на то, что в России сегодня много говорится о модернизации, есть основания предполагать, что модель ее развития подобна той, которую описал Р. Пребиш в своей знаменитой работе «Периферийный капитализм: есть ли ему альтернатива?» [1]. В условиях данной модели технологическое развитие может приводить к отрицательным, а не положительным экономическим эффектам в масштабах национальной экономики.

Экономики стран периферийного капитализма (ПК), к которым Р. Пребиш относит, аргентинскую и других латиноамериканских стран, являются вполне «рыночными», (в том смысле, что им свойственно преимущественно свободное ценообразование, господство частной собственности, наличие довольно развитых финансовых рынков и т. д.), но характеризуются постоянным «недоинвестированием» (в терминологии Пребиша), структурной склонностью к инфляции и «перепроизводству рабочей силы». Динамика такого капитализма во многом очень близка к описанной К. Марксом в «Капитале», и Пребиш подчеркивает, что метод Маркса соответствует периферийному капитализму [1, с. 11]. Ему свойственна постоянная тенденция к росту социальной напряженности, а эффективность традиционных («монетаристских» или «кейнсианских») методов макроэкономического регулирования

весьма ограничена. Более того, даже активизация технологической политики здесь может приводить к парадоксальным результатам.

Так, анализируя результаты технологической модернизации аргентинской экономики, Пребиш отмечает, что внедрение новых технологий часто «ведет к вытеснению товаров низших категорий, которые обычно требуют меньше капитала, но которые зачастую поглощают больше рабочей силы», и, хотя «замещение одних технологий другими является характерной чертой развития», в условиях ПК происходит «преждевременная» их смена [1, с. 67-68]. Это выражается в том, что происходит «выталкивания» рабочей силы на рынок труда растет безработица, относительный уровень зарплаты (и без того умеренный) еще более снижается, а выгоды достаются «привилегированным социальным группам», которые «имитируют» тип потребления, сложившийся в странах «центрального капитализма». То есть технологический прогресс ведет к обнищанию рабочего класса (точно как у Маркса).

Такой характер ПК Пребиш связывает преимущественно с факторами социально-политического характера, среди важнейших из которых можно выделить два: распространенность «патриархальных» отношений в аргентинском обществе, и «неравные» отношения экономик периферийного и центрального капитализма, при которых последние фактически «эксплуатируют» первые, не «допускают» их к наиболее современным достижениям научно-технического прогресса.

Однако опыт той же Японии 1960-1970 гг., экономика которой развивалась весьма динамично в условиях чуть ли не нулевых темпов безработицы, свидетельствует о том, что «патриархальные обычаи» могут играть и позитивную роль. Вспомним «систему пожизненного найма», при которой работодатель не только гарантирует сохранение работы до конца жизни, но и берет на себя множество дополнительных обязательств по

социальному обеспечению работника. Кроме того, что такая система носит ярко выраженный «патриархально-патерналистский» характер, она в корне противоречит принципам «свободного рынка». Возможности предпринимателя изменять по своему усмотрению численность занятых крайне ограничиваются, а работник не может в любой момент уйти на другое предприятие. И тем не менее, она была весьма эффективна. Более того, государство активно «вмешивалось» в экономические процессы, то устанавливая, то отменяя для отдельных отраслей и промышленных групп существенные льготы и преференции. И эта политика также оправдала себя.

Что касается «асимметричности» отношений «центрального» и «периферийного» капитализма, то она действительно существует, но может играть как отрицательную, так и положительную роль для развития экономики более «слабого» партнера. И об этом свидетельствует опыт той же Японии 1960-1980-х гг.), или Юго-азиатских новых индустриальных стран 1980-1990-х гг., к которым относятся Южная Корея, Тайвань, Гон-Конг и др. Данным странам удалось обеспечить наращивание экспорта с высокой долей добавленной стоимости и это привело к существенной трансформации макросистемных свойств их экономик.

Эти по существу противоположенные долгосрочные тенденции в экономическом развитии (с одной стороны, страны ПК, с другой, Япония, Южная Корея и др.) связаны с тем, что существуют различные типы макроэкономической динамики (МД), которые обуславливают особенности отношений распределения в экономике, а также поведения субъектов экономики и ход экономических процессов и на микроуровне.

Типы макроэкономической динамики

В 2003 г. автор этих строк защищал докторскую диссертацию, в которой были описаны альтернативные типы макроэкономической динамики. Для того, чтобы наглядно пояснить в чем их суть,

приведем такой пример. Представьте себе два предприятия¹, которые имеют равный чистый доход, в размере 100 условных единиц (у.д.е.), но различное его распределение между заработной платой и прибылью: предприятие А – 70 на 30 у.д.е., предприятие Б – 80 на 20 у.д.е.. Допустим, что оба осуществляют инвестиции в технологическую модернизацию производства в сумме 40 у.д.е., первое – за счет прибыли (на 30 у.д.е.) и банковского кредита (на 10 у.д.е.) под ставку 10% годовых, второе за счет тех же источников на суммы, соответственно, 20 у.д.е. и 20 у.д.е. и 5% годовых (то есть размер процентных платежей одинаков). Предприятие А работает на относительно неэластичный рынок и 10-процентному росту производительности труда в результате осуществленной модернизации соответствует 5-процентный прирост размера сбыта продукции, предприятие Б работает на эластичный рынок, поэтому для него эти соотношения иные – 10% и 15%. В результате, если первое предприятие сокращает занятость примерно на 5%, второе приблизительно на столько же увеличивает.

Данные примеры условны, однако они иллюстрируют различия макроэкономических условий, которые характерны для двух альтернативных типов макроэкономической динамики (МД) [2]. Предприятие А действует в условиях неблагоприятного типа МД. В этом случае норма накопления, необходимая для простого и (или) расширенного воспроизводства индустриальной структуры, обеспечивается за счет относительно низкого уровня зарплаты и относительно высокой нормы прибыли. В этих условиях средняя склонность к сбережению и формирование безналичных активов невысока². С

¹ Или две группы предприятий, для целей примера это не важно.

² Уровень сбережений находится в сильной положительной корреляции с уровнем заработной

другой стороны, спрос на кредит (вследствие высокой нормы прибыли) значителен¹. И на рынке заемных фондов складывается ситуация постоянной напряженности, уровень реальных процентных ставок составляет 10 - 15 и более процентов годовых². Причем «дешевизна труда» приводит к тому, что характер технологических предпочтений производителей неблагоприятен³. Поэтому технологический уровень производства относительно низок, и экспортеры работают в основном либо на сырьевых рынках, либо на рынках товаров с невысокой степенью обработки (эластичность спроса на которые невысока). Суммарная эластичность конечного спроса на внутреннем рынке также невелика вследствие того, что массовый стандарт потребления относительно узок.

Поэтому в экономике складывается следующая совокупность структурообразующих прямых и обратных связей, которые обуславливают способность неблагоприятного типа МД к самовоспроизводству. Прежде всего, это связь между неэластичным конечным рынком и рынком труда: инвестиции в технику приводят к тому, что увеличение выпуска отстает от роста производительности труда, рабочая сила «вытесняется» на рынок труда; это приводит к тому, что работодатели получают преимущества и широкие возможности

платы. Последний, в условиях неблагоприятного типа МД, относительно невысок.

¹ Такая установка, кстати, позволяет разграничить критерии экономической эффективности на макро- и микроуровне. Относительно высокая норма прибыли может являться отражением неблагоприятного типа МД («заниженности» уровня заработной платы).

² Такая ситуация типична для многих постсоциалистических, а также латиноамериканских финансовых рынков.

³ Чем дешевле труд, тем более низкие технологии применяются. Здесь правда возникает теоретический вопрос о соотношении уровня зарплаты и предельной доходности труда. Но мы, вслед за авторами «антимаржиналистской революции» Дж. Робинсон и П. Сраффой, считаем, что на макроуровне общий уровень оплаты труда не выводим из его предельной доходности.

для дальнейшего завышения прибыли и осуществления инвестиций. Кроме того, возможно возникновение обратной связи между инвестиционными и конечными отраслями: высокая норма прибыли обуславливает соответствующий спрос на инвестиционные товары (средства производства); далее происходит увеличение капиталоемкости и снижение относительной цены труда, что обуславливает дальнейший рост нормы прибыли. Тем не менее, несмотря на возможно высокую инвестиционную активность, технологический уровень большинства секторов относительно низок (технологические предпочтения неблагоприятны), и может действительно происходить «преждевременная» (по выражению Р. Пребиша) смена технологии в отдельных отраслях. В целом же рост капиталоемкости производства сопровождается снижением относительной цены труда, и общий уровень благосостояния основной части населения если не снижается, то растет замедленным темпом. Сдерживающим фактором развития этих тенденций является деятельность профсоюзов, «левых» политических партий. Однако она, как правило, не в состоянии изменить тип макродинамики, т. к. для этого необходима соответствующая макродинамическая политика, и часто периоды возвышения «левых» сил завершаются приходом к власти «правых». В целом такой тип макродинамики обуславливает перманентную склонность соответствующей социально-экономической системы к дестабилизации и (или) стагнации.

Совсем иная ситуация складывается в условиях благоприятного типа макроэкономической динамики. Этот тип характеризуется: благоприятной конъюнктурой рынка труда (относительно высоким уровнем зарплаты при данном уровне техники, т.к. квалифицированная рабочая сила находится в относительном дефиците); высоким предложением сбережений; широким и эластичным потребительским, а также экспортным рынком; высоким спросом на высоко

производительную, относительно дорогую технику.

Для благоприятного типа МД характерен относительно высокий уровень заработной платы в связи с тем, что власть работодателей, их возможности диктовать условия ограничены, а в экономике существуют достаточно широкие потенциальные возможности для перетока рабочей силы в альтернативные сектора (прежде всего, в малый бизнес, альтернативные отрасли промышленности, а также в сферу услуг). В этих условиях необходимая для нормального функционирования и развития индустриальной структуры норма накопления обеспечивается за счет высокой склонности населения к сбережению (который, при прочих равных условиях, пропорционален размеру зарплаты) и развитой финансовой сферой. Технический прогресс в этом случае, как правило, приводит к увеличению, а не к снижению спроса на труд, так как прирост объема реализации продукции имеет тенденцию к опережению роста производительности труда. Уровень безработицы относительно невысок, и она не носит «застойного характера». Совокупное денежное предложение масштабно за счет высокой склонности к сбережению и значительной доли безналичной составляющей в структуре денежных запасов нефинансового сектора. Норма процента в связи с этим, находится на умеренном уровне и, как правило, не превышает 1-3% годовых в реальном выражении, и 4 - 7% в номинальном. Конечный рынок эластичен, а технологические предпочтения производителей благоприятны.

Важно то, что благоприятный тип МД является также как и неблагоприятный, в определенном смысле является самовоспроизводящимся за счет действия в макросистеме двух положительных обратных связей. Во-первых, между широким и эластичным потребительским спросом и высоким уровнем зарплаты (что стимулирует внедрение достижений НТП): повышение эффективности производства ведет к росту доходов произ-

водителей (т.к. спрос эластичен, снижение цен с лихвой компенсируется увеличением реализации) и их платежеспособного спроса на труд; следовательно, происходит дальнейший рост зарплаты, что является фактором роста сбережений (направляемых на инвестиции) и дальнейшего сдвига технологических предпочтений производителей в сторону высокопроизводительной техники. Вторая положительная обратная связь возникает между передовыми (обновляющимися) и традиционными (обновляемыми) отраслями и секторами экономики. Спрос на продукцию первых эластичен, после дна – неэластичен. Поэтому повышение эффективности производства передовых отраслей ведет к снижению издержек в них и увеличению масштаба операций. Обновление же традиционных отраслей и рост их эффективности (за счет внедрения продукции передовых) приводит к относительному сокращению производственных ресурсов и факторов, прежде всего, трудовых, которые задействованы в них. Это ведет к постоянному сбалансированному перераспределению ресурсов от традиционных в пользу передовых отраслей.

Следует отметить, что именно в таких условиях высокий уровень безработицы в долгосрочном плане является следствием не чрезмерно высокого, а, наоборот, недостаточно быстрого темпа технологической модернизации, а роль экономической политики сводится к достижению традиционных целей макроэкономического регулирования и научно-технического развития.

Следует отметить, что эти идеи во многом созвучны высказанным Э. Райтнером в книге «Как богатые страны стали богатыми, и почему бедные остаются бедными» [3]. Но если в предложенной концепции типов макродинамики больше внимания уделяется факторам спроса, то у Райтнера – факторам предложения. Он считает, что все виды экономической деятельности можно отнести к обладающим положительной отдачей от масшта-

таба (обрабатывающая промышленность и сфера «продвинутых услуг» [3, с. 68]) и отрицательной (сельское хозяйство и сырьевой сектор). И если в первых видах деятельности технический прогресс ведет к росту заработной платы в них самих, а затем и в других отраслях национальной экономики, то во вторых – к снижению цен и падению доходов. Райтнер показывает, что богатые страны специализируются на первых видах деятельности, бедные – на вторых. При этом он критикует теорию сравнительных преимуществ Д. Риккардо и политику свободной торговли, проводимую многими международными организациями, показывая, что ее реализация приводит к тому, что богатые страны начинают специализироваться на богатстве, а бедные – на бедности. И если посмотреть на то, что происходило в Европе в течение последних десятилетий, и происходит сегодня (включая такие страны, как Греция, Португалия), можно прийти к выводу о правоте Райтнера.

Книга Райтнера заслуживает отдельного разговора. Мы же отметим, что для многих стран жизненно важно обеспечить движение к благоприятному типу макродинамики (МД). И в XX веке эта задача уже была решена рядом государств.

Трансформационная политика

В таких странах, как Япония (в период 1960 - 1980-х гг.), а также Южная Корея, Гон-Конг, Сингапур (1980-1990 гг.) и некоторых других происходило постепенное благоприятное изменение траекторий характера прямых и обратных связей, действующих между макрорынками. Основа успеха этих стран связана, прежде всего, с тем, что им удалось обеспечить наращивание экспорта с высокой долей добавленной стоимости благодаря соответствующей промышленной и технологической политике.

В теоретическом аспекте важно подчеркнуть, что регулирование МД заключается не в прямом воздействии на конъюнктуру

макрорынков (в направлении, пусть даже формально совпадающем с траекторией движения равновесия, соответствующей благоприятному типу макродинамики), а в динамическом их регулировании, т.е. преимущественно косвенном и комплексном воздействии на текущие уровни равновесия и направления их естественного движения для всех макрорынков.

На рынке труда цель макродинамической политики состоит в обеспечении высокого спроса на рабочую силу и растущего уровня реальной заработной платы. Однако, если с позиций традиционного подхода к макроэкономическому регулированию она может достигаться, например, за счет создания дополнительных рабочих мест в государственном секторе, то, с точки зрения регулирования МД, это практически не имеет смысла. Необходимо осуществлять стимулирование спроса на труд с тем, чтобы обеспечить изменение траектории движения равновесного уровня макрорынка труда от постоянного снижения относительного спроса на рабочую силу к его естественному увеличению. Это может достигаться за счет, во-первых, наращивания экспорта с высокой долей добавленной стоимости; во-вторых, импортозамещения трудоемкой продукции; в-третьих, развития малого бизнеса и разумной защиты внутренних производителей, прежде всего, действующих в трудоемких отраслях (особенно в том случае, если иностранные производители являются уже более конкурентоспособными, а соответствующие внутренние отрасли создают довольно значительное количество рабочих мест); в-четвертых, обеспечения умеренной капиталоемкости производства. То есть задача заключается не в том, чтобы сформировать механический прирост совокупного спроса на труд в течение определенного периода, а в том, чтобы генерировать постоянное движение линии спроса на рабочую силу со стороны экономики в направлении,

обеспечивающем повышение его реальной цены.

Рынок труда тесно связан с рынком конечной продукции, так как уровень спроса на труд так или иначе зависит от суммы и структуры совокупного конечного спроса. Отсюда возникает задача стимулирования роста последнего. Однако и в данном случае задача макроэкономической политики не сводится к тому, чтобы обеспечить простое количественное увеличение спроса на товары и услуги путем, например, увеличения государственных расходов и (или) снижения уровня налогообложения. Цель заключается в том, чтобы сориентировать национальных производителей на перспективные внешние и внутренние рынки. При этом приоритет должен отдаваться отраслям и производствам, продукция которых характеризуется высокой долей добавленной стоимости, созданной внутри страны. В случае узости внутреннего рынка следует проводить активную политику, направленную на развитие экспортного потенциала. Однако следует подчеркнуть, что речь идет именно об экспорте товаров высокой степени обработки. В обратном случае эффект от увеличения сырьевого экспорта может быть отрицательным в долгосрочном плане.

То есть при определении приоритетов политики развития экспортного потенциала важно учитывать два критерия: доля внутренней добавленной стоимости в единице продукции и возможности наращивания выпуска.

Как отмечалось выше, в условиях благоприятного типа МД конечный рынок характеризуется относительно высокой долей сегментов рынка с эластичным спросом. В то же время в условиях неблагоприятного типа МД, как правило, выход отечественных производителей на данные рынки представляется трудной или даже неосуществимой задачей. Однако в принципе это и не обязательно, т.к. трансформацию макроэкономических характеристик можно обеспечить и за счет выхода на рынки с низкой элас-

тичностью спроса, но которые перспективны, с точки зрения наращивания выпуска отечественными производителями.

Таким образом, макроэкономическое регулирование конечного товарного рынка заключается в том, чтобы обеспечить ориентацию национальных производителей на перспективные внутренние и внешние рынки, а также стратегически важные в плане обеспечения экономической безопасности страны (внутренние рынки базовых товаров). В этом случае связь между равновесными уровнями макрорынков труда и конечных товаров и услуг начинает приобретать позитивный характер, свойственный благоприятному типу МД.

Цель воздействия на финансовый рынок, с точки зрения регулирования макроэкономических характеристик экономики, заключается в увеличении предложения сбережений, а в более широком плане - предложения заемных средств и достижении невысокой реальной положительной процентной ставки. При этом средства достижения данной цели заключаются не в увеличении денежной эмиссии центрального банка, а в стимулировании сбережений, формировании современной инфраструктуры безналичных форм расчетов и повышении степени их предпочтения физическими и юридическими лицами, а также развитии финансовой системы в целом, включая коммерческие банки, систему страхования, пенсионного обеспечения. В целом приоритет должен отдаваться рыночным и косвенным инструментам. Вместе с тем, денежно-кредитная политика как составная часть системы макроэкономического регулирования, может включать и весьма серьезные административные и внеэкономические рычаги в плане обеспечения структуры кредитных вложений банков, обеспечивающих реализацию отраслевых приоритетов, критерии которых предлагаются ниже. Об этом, в частности, свидетельствует опыт Японии, где вплоть до 1980-х гг. применялась так на-

зываемая политика «перекредитования», которая заключается, с одной стороны, в занижении процентных ставок по кредитным ресурсам относительно равновесной рыночной нормы процента за счет дешевых долгосрочных кредитов центрального банка, с другой, - в ограничении кредитной экспансии крупнейших банков внеэкономическими методами. При этом структура распределения кредитных вложений коммерческих банков также регламентировалась посредством применения мер неэкономического воздействия на них в соответствии со стратегическими отраслевыми приоритетами государственной политики.

На рынке инвестиционных ресурсов важно обеспечить, во-первых, активизацию процесса капиталообразования; во-вторых, благоприятную эволюцию технологических предпочтений производителей; в-третьих, концентрацию инвестиционных ресурсов на направлениях, приоритетных, с точки зрения макроэкономического регулирования конечного

рынка, а также согласование с ними политики научно-технического развития. Важно подчеркнуть, что первая и вторая задачи не противоречат, а дополняют друг друга, т. к. увеличение доходов основной массы населения (вследствие повышения относительной цены труда) при прочих равных условиях приводит к ускоренному росту сбережений, что является одним из основных условий формирования невысоких процентных ставок и повышения инвестиционной активности. При этом технологическая политика должна быть направлена на придание техническому прогрессу капиталосберегающего типа.

Особое значение для регулирования макроэкономических характеристик экономики принадлежит инвестиционной политике. Существующие традиционные критерии для отбора приоритетных инвестиционных проектов не учитывают их макроэкономический эффект. Их возможный перечень представлен в таблице 1.

Таблица 1. Перечень возможных критериев для определения приоритетных отраслей и инвестиционных проектов

Критерии	max/min
1. Доля добавленной стоимости в валовом выпуске продукции и услуг	max
2. Доля экспорта в валовом выпуске	max
3. Отношение инвестиции/ прирост рабочих мест	min
4. Отношение инвестиции/ прирост заработной платы	min
5. Отношение импорт/ экспорт по соответствующей отрасли или производству	min
6. Эластичность рынка и возможности наращивания сбыта	max

Достижение высокой степени информационной состоятельности рынка

Еще одним аспектом перехода к благоприятному типу МД является формирование такой институциональной структуры, которая обеспечивает высокую степень ее *информационной состоятельности*. Как показали Дж. Стиглиц и Дж. Акелроф, реальные

рынки функционируют не так, как описано в стандартной экономической теории [см., например, 4, 5 и др.]. Например, «эффективная» зарплата выше ее равновесного уровня, и эффективные процентные ставки (по крайней мере, на развитых рынках) ниже. Повинны в этом эффекты асимметрии информации.

Как мы показали в совместной статье с профессором Ю.М. Ясинским [6], характер влияния эффектов асимметрии информации на динамику рынка может быть различным, и определяется оно степенью его информационной состоятельности. Понятие *информационной состоятельности (ИС) рынка* мы определяем как такое его состояние, при котором институциональная организация затрудняет получение ренты от асимметричности информации, т.к. потери от действий, направленных на извлечение этой ренты, значительно превышают последнюю. Это достигается как за счет прямых действий контрагента (применения штрафных санкций, отчуждения залога и т.д.), так и без таковых, когда агент приобретает отрицательную репутацию, лишается клиентуры или источника дохода.

Если сказать проще, ИС рынка означает, что сторона, несущая повышенный риск потерь, связанных с невозможностью получения абсолютно достоверной информации (кредитор – на рынке заемных фондов, работодатель – на рынке труда, или покупатель товара – на товарном), имеет эффективные рычаги контроля и воздействия на контрагента. Если это так, то реальная рыночная ситуация является даже более благоприятной, по сравнению с той, которая сложилась бы в условиях отсутствия эффектов асимметрии информации (что в реальной жизни практически невозможно).

Поясним сказанное применительно к различным рынкам. Если степень ИС высока, то на товарных рынках продавец качественного товара получает премию, а некачественного – может рассчитывать только на достаточно низкую цену (в условиях «идеального равновесия», при котором эффекты асимметрии информации отсутствуют, продавец качественного товара не получает никакой премии). Если рынок

не обладает высокой степенью ИС, то товары как высокого, так и низкого качества, продаются если не по одинаковым ценам, то по близким. В результате продавец качественного товара должен либо торговать по заниженным ценам, либо уходить с рынка. На рынке заемных фондов в случае высокой степени ИС добросовестные, надежные заемщики получают кредит по эффективным ставкам, которые ниже рыночных, т.к. кредиторы стремятся избежать эффекта отрицательного отбора (*adverse selection*). В условиях «идеального равновесия» этих эффектов не существует и все заемщики получают кредит по «равновесным» процентным ставкам. В обратном случае (при низкой степени ИС) – кредиторы закладывают издержки, связанные с высоким риском, в процентные ставки, и их уровень относительно повышается. Вследствие этого может иметь место эффект отрицательного отбора, когда наиболее надежные заемщики просто отказываются от кредита. На рынке труда, в случае высокой степени его ИС, добросовестные работники получают зарплату выше рыночного уровня (работодатели стремятся минимизировать действия эффектов отрицательного отбора и морального риска). Если же степень его ИС низка, работодатели вынуждены усреднять зарплату как для добросовестных и умелых, так и для плохих работников, так как не имеют необходимых инструментов для контроля и верификации результатов работы. В результате подрываются стимулы к труду. Как видим, если степень ИС низка, процентные ставки устанавливаются на повышенном уровне, а зарплаты – на заниженном. Этого достаточно для того, чтобы экономика приобрела неблагоприятные макродинамические характеристики. Для нее будет характерна высокая норма процента, относительно низкая цена труда, преобладание на товарном рынке

неэластичных сегментов товаров среднего и низкого качества.

Институциональная структура, обеспечивающая информационную состоятельность, включает: 1) систему объективизации и верификации информации о качестве продукции и репутации производителей, а также заемщиков, наемных работников (это стандарты, нормы мативы, рейтинги, лицензии и др.); 2) эффективную систему принуждения к исполнению обязательств; 3) защиту и четкую персонификацию правомочий собственности (включая промышленную и интеллектуальную); 4) адекватные правила составления финансовой отчетности и раскрытия информации; 5) государственные и негосударственные банки и базы данных (включая, например, национальные бюро кредитных историй); 6) систему жестких бюджетных ограничений. Формирование всех этих институтов обычно осуществляется при активном участии государства.

Подводя итоги сказанному, отметим, что государство в условиях рыночной

экономики не только может, но и должно проводить активную промышленную и институциональную политику. Конечно, оно не должно выполнять несвойственные ему функции, связанные с оперативным управлением экономикой и производством. Так было при социалистической системе. Но, как показывает практика, большой ошибкой было распространение мнения о том, что избавление государства от этих функций приведет к формированию рыночной экономики¹. Речь должна была идти не об избавлении, а о трансформации функций. Сегодня же многие бывшие социалистические страны получили рыночную деиндустриализованную экономику, перспективы развития которой весьма туманны. К счастью для автора, это не относится к Беларуси. Но если другие страны бывшего СССР и социалистического лагеря желают изменить ситуацию, то у них нет другого выхода, кроме существенной активизации роли государства в регулировании экономического развития.

Источники:

1. Пребиш Р. Периферийный капитализм: есть ли ему альтернатива? Сокр. пер. с испанского под ред. В.В. Вольского и И.К. Шереметьева. М, ИЛА УРА, 1992.
2. Тихонов А.Ю. Деньги, денежно-кредитная политика и экономическая трансформация: макродинамический подход. – Минск: Академия управления при Президенте Республики Беларусь, 2002.
3. Райнерт Э.С. Как богатые страны стали богатыми, и почему бедные остаются бедными/ пер. с англ. Н. Автономовой, под ред. В. Автономова; Гос. ун-т – ВШЭ. – М.: Изд. дом Гос. ун-т – ВШЭ, 2011. – 384 с.
4. Stiglitz J.E. Information and the Change in the Paradigm in Economics, Les Prix Nobel 2001.
5. Akerlof G.A., Yellen J.L. Efficiency Wages Model of the Labour Market. – New York.: Cambridge University Press, 1986.
6. Ясинский Ю., Тихонов А. Информационно-поведенческая парадигма: конец равновесной теории, или ее второе дыхание?// Вопросы экономики. – 2007. – № 7. – С. 35-58.

¹ Достоин удивление то, что наиболее авторитетные международные финансовые и торговые организации продолжают строить свою политику на основе достаточно уже дискредитировавшей себя доктрине «рыночного фундаментализма».

доц д-р МАРИЯ КИЧЕВА-КИРОВА

ЮГОЗАПАДЕН УНИВЕРСИТЕТ „НЕОФИТ РИЛСКИ“, БЛАГОЕВГРАД

**АКТУАЛНОСТ НА АНДРАГОГИЧЕСКИЯ МОДЕЛ ЗА ОБУЧЕНИЕТО НА
ВЪЗРАСТНИ В КОНТЕКСТА НА КОНЦЕПЦИЯТА „ОБУЧЕНИЕ ПРЕЗ ЦЕЛИЯ
ЖИВОТ“**

**ACTUALITY OF THE ANDRAGOGICAL MODEL FOR EDUCATION OF ADULTS IN THE
CONTEXT OF THE “LIFE-LONG LEARNING” CONCEPT**

Associate Prof. Dr. MARIA KICHEVA-KIROVA

SOUTH-WEST UNIVERSITY “NEOFIT RILSKI”, BLAGOEVGRAD

Abstract. The increasing meaning of education for adults is a well-known fact. There is no a country around the world which to be less or more obliged to the education because of its technological, social – economic and cultural progress, as well as there is no a country whose further development not to be related to the education. There has been noticed a new tendency for changes in the education of adults and its establishing in an organizational and material sence expressed by enlarging the net of institutions directed exceptionally to the adults, In the present century the sociologists bring in a very important role for the education of adults by enlarging the variety of programmes offered to them. As a sequence of that global process, an increasing circle of realities has been faced which can not be found in the traditional education.

Key words: education, andragogical model, andragogics

„Нашите предци се придържаха към образованието, придобито в тяхната младост. Ние трябва сега всеки 5 години да се обучаваме, ако не искаме да излезем от мода.“

Гьоте

Въведение

Глобализацията и развитието на познанието изправят човечеството пред нов начин на мислене. Настъпващите в Европа социални промени и необходимостта от развитие на икономика основана на знания изискват нов подход в образованието, който се основава на концепцията за учене през целия живот, заложена в Меморандум за непрекъснато образование на Европейската комисия по образование, Брюксел 2000г.

Нарастващото значение на образованието за възрастни е общопризнат факт. По света няма страна, която повече или по-малко да му е задължена, за своя технологичен, социално-икономически и културен прогрес, както и няма страна, която да не свързва своето бъдеще с неговото по-нататъшно развитие. През

настоящия век социолозите придават изключително важна роля на образованието за възрастни. Характерна е тенденцията на промени в образованието за възрастни, неговото обособяване в организационно и материално отношение, изразяващо се в разширяване мрежата от учреждения предназначени, изключително за възрастното население, с нарастващо разнообразие на програми предлагани на тях. Като следствие на този глобален процес налице е и нарастващ кръг от реалности, които ги няма в традиционното образование.

По материали на ЮНЕСКО, приоритетна задача на образованието за възрастни е - да даде на човека комплексни знания и умения, необходими за активна творческа дейност и задоволителен живот в съвременното динамично развиващо се общество. Ста-

ва дума за непрекъснатото развитие на човека като служител, гражданин, личност и индивидуалност, в продължение на целия негов живот. Към настоящия момент съществуват някои общи възгледи за ролята на образованието на възрастни в постигане на последователност в развитието на отделния човек и обществото и на подходите за неговата актуализация.

Задача номер едно по мнение на един от най-големите теоретици и практики на образованието за възрастни, американският учен Ноулз, става „производството на компетентни хора“ – тези хора, които биха били в състояние да приложат знанията и уменията си в променящата се среда, както и „...чиято основна компетентност е способността да се ангажират с непрекъснато самостоятелно учене през целия живот“ Въпросът за обучението *res Studiorum*, в миналото е дейност, която е трудоемка и става още по-трудна, стресираща и тежка. Къде е водещата следа /нишка/ на съвременния човек, стремящ се да преодолее своите проблеми с помощта на обучението? Тази нишка е андрагогиката т.е. наука за обучение на възрастни.

Анализ на проблема

Възникването на андрагогиката се обуславя от редица причини с различен характер. Създавайки основите на наука, учените преди всичко отчитат обективните условия, предизвикващи необходимост от развитието на андрагогиката.

Първо: самият курс (ход) на обучение доведе до преминаване на обучаваните от подчинена, към водеща роля в процеса на обучението.

Второ: еволюцията на философските и психологически науки доведе до осъзнаване водещата роля на човека във всички социални процеси, в това число и на образованието.

Трето: Достиженията в областта на информационните технологии дават възможност по нови начини да се организира процеса на обучение, което същес-

твено изменя ролята на преподаването и ученето в процеса на обучение.

Четвърто: еволюцията на педагогиката също доведе до реализирането на необходимостта за по-голяма свобода на обучаваните в процеса на обучение.

И накрая, физиологията и психологията показват, че хората са в състояние успешно да се обучават почти през целия им живот като възрастни.

Във връзка с по-горе посочените обективни промени в образователната сфера и постиженията на различните науки в разбирането за ролята на човека в собствения му живот, се изхожда от факта, че освен основните различия между възрастни и тинейджъри като цяло, различия има и в процеса на обучение – в частност:

- на обучаемия принадлежи процеса на обучение;

- един възрастен учещ се, се стреми към себerealизация, самостоятелност, автономия за себеси и се разпознава като такъв;

- един възрастен има жизнен опит (битов, социален, професионален), който може да използва като важен източник на обучение, както за самия него, така и за колегите му;

- един възрастен се обучава за решаване на проблеми от жизнено важно значение и постигане на конкретни цели;

- възрастният разчита на незабавното прилагане на получените в обучението знания, умения, качества;

- образователните дейности за обучаемите в голяма степен се определят от времеви, пространствени, професионални и социални фактори, които или ограничават, или подпомагат процеса на обучение;

- процесът на обучение за възрастни е организиран като съвместна дейност на учене и преподаване във всичките му фази: диагностика, планиране, изпълнение, оценка и в определена степен позволяващ корекции.

Предвид изложеното по-горе, андрагогиката може да се определи като наука за обучението на възрастни в подкрепа на дейности по изследване, организиране и провеждане на процеса обучение

Като всяка наука андрагогиката има своя структура, понятиен и терминологичен апарат. Тъй като тя разкрива общите модели на обучението на възрастни, то в основата ѝ стои теорията на обучението за възрастни, а също така се разглеждат най-общите категории като: характеристиките на обучението за възрастни; процесът на обучение за възрастни; връзката на андрагогиката с различните области на образованието, модели и тенденции в образованието и пр..

Андрагогиката изучава и формулира основните закономерности на обучаваните в процеса на обучение и затова е компонент от технологията за обучение за възрастни.

Какви са основните положения на теорията за обучението на възрастни? Най-добре те могат да се открият при сравняването на общите педагогически и

андрагогическите модели на учене. Когато се говори за модели на обучение се има предвид систематичен набор от основните закономерности при преподаването, ученето и осъществяване на обучението. При това, трябва да се вземат предвид и други компоненти на процеса като, съдържание, източници, средства, форми и методи на, препо даване, но основното в модела това е дейността на обучаващия и обучаемия.

Закономерностите, посочени в модела на обучение са характерни за един или друг подход към организацията на процеса на обучение, но най-точно и в най-пълния си вид те са представени в модела. В реалната практика те естествено не се релизират напълно и почти никога в пълен обем.

Осноположникът на андрагогиката М.Ш.Ноулз определя основните разлики между педагогическия и андрагогическия модели на обучение, които се състоят в следното:

	Педагогически модел	Андрагогически модел
Самосъзнание на обучавания	Чувство на зависимост	Осъзната самоуправляемост на възрастния
Опит на обучавания	Малък опит	Богат опит
Готовност на обучавания за обучение	Определя се от физиологичното развитие и социалната принуда	Осъществява се по определени цели за лично развитие и овладяване на социални роли
Прилагане на получените знания	Отложено/Отсрочено	Незабавно
Ориентация на обучението	Към теорията	Към решаване на проблеми
Психологически климат на обучението	Формален, фокусиран върху авторитета на учителя	Неформален основан на взаимно уважение и съвместна работа
Планиране на учебния процес	От обучаващия	Обучаващия съвместно с обучаващите се
Идентифициране потребностите от обучение	От обучаващия	Обучаващия съвместно с обучаващите се

Формулиране целите на обучението	От обучаващия	Обучаващия съвместно с обучаващите се
Съдържание на учебния процес	Логиката на учебния предмет, уроци за придобиване на знания	В зависимост от готовността на обучаващите за обучение – проблемни уроци
Учебна дейност	Технология на преподаване на знанията	Технология на търсене на нови знания върху основа на опита
Оценка	От обучаващия	Съвместно определяне на новите учебни потребности, съвместна оценка на програмите за обучение

Най-общо може да се каже, че в педагогическия модел на обучение доминиращо положение заема обучаващия. Именно той определя всички параметри на процеса-целите съдържанието, формите, методите, средствата и източниците на обучение. Поради обективни фактори (развитие на личността, зависимост от икономическото и социално положение, недостатъчен жизнен опит, отсъвие на сериозни проблеми за решаването на които трябва да се научат) обучаващия в педагогическия модел заема подчинено, зависимо положение и няма възможност сериозно да влияе на планирането и оценяването на процеса на обучение. Неговото участие в осъществяване на обучението е пасивно. Основната му роля се свежда до възприемане на социален опит, предаван на обучаващите.

При андрагогическия модел водещата роля принадлежи на самия обучаван. Възвращащия обучаем е активен, равноправен субект в процеса на обучение. Въз основа на тези основни положения на андрагогиката са и предложените дейности за обучение на възрастни, чиито главни характеристики са – активна и водеща роля на обучаващия за разработване и изпълнение на програми за обучение от една страна и съвместните дейности на преподавателя и обучаващия от друга. При това много важно е да се отбележи, че атмосферата

на обучение е приятелска, неформална, основана на взаимно уважение, съвместна дейност с подкрепата и отговорността на всички участници в нея, като определящи се явяват взаимоотношенията между преподавателите и обучаващите.

Друг андрагогически модел разработен от група учени от Нотингамския университет е по – пълен, по – подреден и по – подробен от този на Ноулз. По своята същност той се изгражда въз основа на едни и същи положения, както и този на Ноулз. Главната цел при обучението на възрастните тук се определя като развитие на критичното и творческото мислене интегрирано със сензорната област на човека.

Човешките същества са социални същества и те следва да се разглеждат във връзка със социалната околна среда.

Ето основните положения на теоретичния подход на Нотингамската група за обучение на възрастни:

1. Най – адекватното социално същество е зрял човек, критично мислещ и способен за обучение.

2. Потенциалните възможности за понататъшното развитие на мисленето, чувствата и индивидуалността при зрялите хора се изразяват в качествени изменения на мисловните структури, които отличават развитието на личностните форми на мислене на

компетентите от подобно мислене на тинейджърите.

3. За предпочитане е творческото и критично мислене способстващо за пълноценното развитие на човека в контраст на безкритичното възприемане на мислите на другите.

4. Комбинираното групово индивидуално самообучение способства за развитието на творческото и критично мислене в найголяма степен.

5. Един от основните компоненти на обучението на възрастни е постоянната реинтеграция на емоционалната и познавателна сфера.

6. Знанието може да се разглежда, като открита или закрыта система. Когато то се разглежда, като открита система, това значи, че обучавания може нещо да добави или измени в нея посредством критичното мислене. Но и в случая, когато се възприема като затворена система, то може да бъде използвано от обучаващия се за решаване своите проблеми или за създаване на нови системи.

7. Обучението включва мислене, търсене, откриване, критично мислене и творчески отговор.

8. Образование – това не е трансфер на знания, а по-скоро избор, синтез, откритие и диалог.

Основният вид обучение за възрастни авторите смятат, че е обучение в група от колеги. При андрагогическия подход към обучението на възрастни, според авторите, са възможни различни методи на обучение:

- експозиционни – когато съдържанието на обучението се организира и представя на обучаемия от външен източник, (преподавател, учебник, мултимедия и др.);

- управленски методи – когато обучаващите (водещите на дискусиата, ръководителите на игрите, авторите на учебните програми) организират и направляват процеса на обучение, така че обучаваните да постигнат предварително зададените цели;

- методи на търсене – когато съдържанието на обучението не е дефинирано предварително изцяло, тъй като учебния процес включва формулиране на проблемите и намиране на техните решения. В резултат от търсенето възникват нови въпроси и проблеми. Основната цел на този метод на обучение е да се включи мисловната дейност на обучаваните. В този случай възприемането на учебното съдържание или информация преминава в релацията мислене – проучване на проблема – решаване на проблема. Последните методи са най-адекватни на задачите на андрагогическия модел на обучение.

Изводи и обобщения

Сравнението на педагогическия и андрагогически модели на обучение, с оглед по-горе посоченото Ноулз и учениците от Нотингамската група и развиване на позицията им въз основа на проучване на практиката и организацията на образованието за възрастни, може да се формулират следните основни положения:

В педагогическия модел обучавания изцяло зависи от обучаващия, който определя какво и как трябва да бъде изучавано (има цели, съдържание и резултати от обучението) Обучаемият се чувства зависим, несамостоятелен и поради тези причини не може да бъде активен участник в процеса на обучение и субординация в педагогическия модел. Неговата роля и дейност са пасивни, фокусира се към възприемането (рецептивна дейност). Следователно и основните методи на преподаване са транслационни.

От гледната точка на обучаващи се възрастни (както и тинейджърите в определени ситуации), те изпитват дълбока необходимост за автономия, за самоуправление, (макар, че в някои ситуации, могат временно да са зависими от някого), те трябва да играят водеща, определяща роля в процеса на своето обучение като цяло, и в частност в опре-

делянето на всички параметри в процеса.

Задачата на преподавателя в крайна сметка се свежда до това да насърчава и подкрепя развитието на възрастния от пълна зависимост и подкрепа към самостоятелност, подпомагане на обучаемия при определяне на параметрите на обучението и търсене на информация. Основната характеристика на процеса на обучение се превръща в процес на самоопределение на обучаемите, изучаващи параметрите на обучение и извличане на знания, умения и качества.

Стойността на опита на обучаемия в педагогическия модел е незначителна. Той може да се използва само като отправна точка на учене. Следователно основният вид учебна дейност е дейността по образец, представен за обучение. Съответстващо на основните видове технологии на обучение се явява преподаването на лекции, препоръчителна литература, телевизионни предавания.

От гледна точка на андрагогическия модел на обучение човек расте, развива се и акумулира значителен опит, който може да бъде използван в качеството си на източник на обучение, както за самия обучаем, така и за други хора. Функцията на обучаващия в този случай е да помогне обучаваните да идентифицират натрупания опит. Съответно при това основните форми на обучение са тези форми на занимания, които използват опита на обучаваните: експерименти, дискусии, решаване на конкретни задачи, различни видове игрова дейност и др.

В рамките на педагогическия модел готовността на обучаваните да се учат се определя главно от външни фактори - принуда, натиск от обществото, заплаха за живота, в случай на провал в обучението и др. Основната цел на обучението в този случай е да се създаде изкуствено мотивация, както и дейности за определяне целите на обучението и интересите на учениците.

В андрагогическия модел готовно стта на обучаващите се да учат се определя от потребността да научават нещо, което е необходимо за решаване на специфични проблеми в живота. Поради това, самият обучаван има водеща роля при формиране на мотивацията и определяне целите на обучението. В този случай задачата на обучаващия се състои в това да създаде на обучаващия благоприятни условия за обучение, да му осигури необходимите методи и критерии, които биха му помогнали да си изясни своите потребности от обучение. Програмите за обучение в този случай трябва да се изградят на основата на възможното им приложение в живота и тяхната последователност и време на изучаване, трябва да се определят не само от принципите на системата, но и от готовността на обучаваните за по-нататъшно обучение.

Във връзка с това в основата на организацията на процеса на обучение е индивидуалното обучение, въз основа на индивидуални програми, преследващи специфични учебни цели за всеки обучаван.

При обучението по педагогическия модел обучаваните се насочват за придобиване на знания за бъдещето, знаейки предварително, че повечето от тях ще им трябва по-късно.

В рамките на андрагогическия модел обучаваните искат да прилагат получените знания и умения днес, за да станат по-компетентни за справяне с всички проблеми, за по-ефективни действия в живота. Разбира се курсът на обучение се основава на развитието на някои аспекти на компетентността на обучаемите и се фокусира върху решаване на техните специфични проблеми. Обучението се организира по междудисциплинарни модули.

Във връзка с по-горе казаното и отчитайки особеностите на тинейджърите и възрастните обучаващи се в педагогическия модел на обучение, често се декларира, че обучението е съвместна дейност на обучавани и обучаващи, но

такава на практика не съществува. Тя се реализира частично и то под формата на пасивно участие на обучавания в образователния процес.

В андрагигическия модел целият процес на обучение се основава на съвместната дейност на обучаваните и обучаващите. Без тази форма на дейност процесът на обучение не може да бъде реализиран. По такъв начин, андрагигическият модел на обучение предполага и осигурява активната дейност на обучаваните, тяхната висока мотивация и следователно, висока ефективност на процеса на обучение.

Заключение

Днес необходимостта от образование непрекъснато нараства. Идеята за

ученето през целия живот е един от ключовете към 21 век. Концепцията е израз на четирите основни цели-да се научиш да придобиваш знания, да се научиш да действаш, да се научиш да живееш с другите, учение за живота. Образованието трябва да помага на хората да разбират по-добре себе си и другите чрез по-доброто разбиране на света около тях. Придобиването на знания е път за възприемане на глобалните събития и за превръщането на всеки в гражданин на този свят. Всеки човек трябва да се научи да учи през целия си живот, да умножава знанията си, да развива способностите и квалификациите си и да се приспособява към един променлив и свързващ ни взаимно свят.

Литература:

1. Меморандум за непрекъснато образование, Европейска комисия по образование, Брюксел 2000г.
2. Стратегия за икономическо и социално обновление на Европа, Европейски съвет от Лисабон 2000г.
3. Национален доклад по меморандума на ЕК "Ученето през целия живот"
4. Образование за всички-състояние и проблеми, Научен доклад на МОН и НИО
5. Препоръка на Европейския парламент и на Съвета за утвърждаване на Европейската квалификационна рамка за учене през целия живот, Пояснителен меморандум
6. План за действие относно обучението за възрастни „Всяко време е подходящо за учене”, Съобщение на комитета до Съвета, Европейския парламент, Европейския икономически и социален комитет и Комитета на регионите

гл.ас. д-р СОНЯ БУДЕВА

ВЕЛИКОТЪРНОВСКИ УНИВЕРСИТЕТ „СВ. СВ. КИРИЛ И МЕТОДИЙ“

ФИНАНСИРАНЕТО НА ЗДРАВНАТА СИСТЕМА В КОНТЕКСТА НА СОЦИАЛНАТА СИГУРНОСТ

FINANCING OF HEALTH CARE SYSTEM IN THE CONTEXT OF SOCIAL SECURITY

Head Assistant Prof. Dr. SONYA BUDEVA

„ST CYRIL AND ST METHODIUS“ UNIVERSITY OF VELIKO TURNOVO

Abstract: The article discusses the health system as a means of achieving social security. Analyzed the advantages and disadvantages of best popular systems of health care. Discussed the relationship between the health system, health status and some important social and demographic characteristics..

Key words: health care, financing, social security

Човешкият капитал е мощна сила в процеса на развитие. Здравето е често използван аналог на човешкия капитал. Два фактора са от основно значение за увеличаване на този капитал – възможности за допълнителни здравни инвестиции и финансови ресурси, с които да бъдат платени тези инвестиции.

Здравните системи изпълняват важна функция по социална защита на населението. Те снижават както риска за здраве то, така и финансовия риск, влияейки пряко върху икономическото и социално благополучие на населението. Защитата срещу финансови рискове, свързани с влошаване на здравето, се разбира по следния начин: хората не трябва да стават бедни в резултат на необходимата им медицинска помощ, както и не трябва да бъдат принуждавани да избират между здраве и задоволяване на материални потребности от първа необходимост.

Структурата на икономиката влияе върху здравния статус. Данните на СЗО, ООН и СБ, потвърждават хипотезата, че по-богатите държави са по-здрави нации, измерено с различни коефициенти, като например продължителност на живота, детска смъртност и др. Можем да направим извода, че увеличаването на инвестициите в здравеопазването, ще доведе

до увеличаване на човешкия капитал – сила, която благоприятства за икономическия растеж, а оттам и за общото подобряване на общественото благосъстояние.

Има няколко аспекта, върху които можем да фокусираме, когато разгледаме взаимовръзката между здравната система и социалната сигурност /Mwabu, G., 1997/. Първият аспект е свързан с особеното естество на медицинска помощ като потребителска стока. Здравната услуга е разглеждана като стока, която трябва да бъде достъпна за всеки, независимо от способността да бъде платена. В „идеалния случай“ здравната услуга се предоставя без ограничения във финансирането и с приемливо качество за потребителя, в случая пациента. В действителност премахването на ограниченията е доста трудно за повечето страни, особено в период на криза или в страни с нисък стандарт на живот.

Вторият аспект разглежда някои форми на здравни услуги като обществено благо /напр. имунизациите, профилактиката и др./, което предполага задължително публично финансиране.

Третият аспект фокусира върху трудностите при проектирането на методи за финансиране на здравни грижи, тъй като разходите в здравеопазването често са

непредсказуеми. Поради тази причина, здравната осигуровка или застраховка, заплащана предварително, трябва да бъде неразделна част от системата за доставка на здравни грижи. Често обаче в страните с ниски доходи, немалка част от населението е ограничено във възможностите си да плати за здравна осигуровка или застраховка.

Четвъртия аспект е свързан с „информационната асиметрия“ на здравния пазар и на свързания с него пазар на здравни осигуровки. Тази информационна асиметрия има определени последици за цените на здравните услуги, както и за покриване на рисковете за здравето. На здравния пазар, цените на здравните услуги може да не се отразяват върху качеството на здравните услуги. Затова е важно да има правителствена намеса в частните здравни пазари. От друга страна, за някои здравни услуги не съществува пазар, което предполага, че здравните услуги и финансирането трябва да бъдат отговорност на публичните органи.

Финансирането на здравеопазването има съществено значение за ефективното функциониране на системата за предоставяне на здравни услуги. Финансирането на здравеопазването е система от методи и техники за набиране и разпределение на финансови ресурси, необходими за осъществяване на дейности по опазване, укрепване и възстановяване на здравето на индивида. Финансирането на здравеопазването включва в себе си редица действия – *събиране на средства, тяхното обединяване по време и по население (и следователно, обединяване на рисковете) и закупуване или предоставяне на медицински услуги* (по Joseph Kutzin, 2008). Осъществяването на всяко едно от тези действия, оказва съществено влияние върху целите на здравната политика: финансова защита на населението, социална справедливост във финансирането, равен достъп до медицински услуги, наличие на стимули за ефективна организация на медицинското обслужване, ефективен

мениджмънт на системата /Thomson, S., Foubister, T., Mossialos, E., 2009, Kutzin, J., 2008/

Събирането на средствата за функционирането на системата може да става чрез различни механизми – от държавата чрез данъци или осигурителни вноски или, от частни институции чрез доброволно или допълнително здравно осигуряване или чрез директните плащания /регламентирани и нерегламентирани/ от пациентите. Процентът на събиране на средствата за системата на здравеопазване включва три елемента: 1/ източници на финансиране – частни лица, работници, домакинства, корпорации и работодатели, национални и международни НПО и дарители и правителства на други страни; 2/ механизми за събиране на средствата – от държавата чрез данъци или осигурителни вноски или, от частни институции чрез доброволно или допълнително здравно осигуряване или чрез директните плащания /регламентирани и нерегламентирани/ от пациентите; 3/ институции, отговорни за събирането на средствата – централни, регионални или местни власти, независими държавни институции за социално подпомагане, държавни или обществени или частни стопански или нестопански осигурителни фондове.

Обединяването на финансовите средства позволява да се използват вноските/данъците от здравите хора за покриване разходите за медицинско обслужване на нуждаещите се. Това е най-справедливия начин за обезпечаване на равенство в достъпа до медицинска помощ. Обединяването представлява натрупване на предварително платени средства в интерес на обществото. Като цяло, колкото са по-крупни фондовете и колкото по-малко са те, толкова, по-лесно се достига равен достъп до здравни грижи и управленска ефективност.

Закупуването на медицински услуги означава превод на финансови средства към производителите на здравна помощ

и пряко зависи от структурата на здравния пазар и механизмите, използвани в процеса на купуване на услугите от производителите. Движението на паричните потоци в здравната система от финансирането през продукцията до използването на здравните услуги са нарича национален здравен баланс. Той включва парите от обществения и частния сектор.

Главните фактори, от които зависят разходите за здравеопазване са организацията и мениджмънта на системата, здравните нужди на популацията, нивото на икономическо развитие, предлаганите здравни услуги и използваните медицински технологии. Организацията и мениджмънта на системата са в корелация с финансовата, социална и здравна политика на правителството, както и с регулацията и контрола на системата. Здравните нужди на популацията зависят от демографските фактори, епидемиологията, заболяемостта, инвалидността, традиции в начина на живот. Нивото на икономическо развитие се разглежда през фокуса на БВП на глава от населението, доходите на домакинствата и др. За предоставянето на здравни услуги значение има здравната инфраструктура и задоволеността с медицински специалисти. Наличието и използването на нови медицински технологии зависи от здравната и образователната политика на една държава, както и финансовите възможности, с които разполага за инвестиране в научни изследвания или закупуване на външни /чужди/ такива.

В почти всички страни по света системите на здравеопазване са „ненаситни“ в потребностите си, а държавата не винаги е в състояние да увеличава бюджетните средства за целите на здравеопазването. Разходите за здраве се повишават ежегодно не само заради появата на нови технологии и медикаменти, но и заради нарастващите очаквания на пациентите, които обикновено нямат представа за действителните стойности на услугите, заради все по-големия процент засягащо население над 65 години,

голямата част от които с хронични заболявания, а също и заради моделите на нездравословен начин на живот.

През последните десетилетия се е увеличил делът на разходите за здравеопазване от брутния национален продукт. Разходите за здравеопазване нарастват с около 1% от БВП на всяко десетилетие. Напр. през 20-те години на XX век той е бил между 0,7 и 1,2%, докато в настояще време в Европа средно е между 7 и 9% /Шарабчиев Ю.Т., 2011/. В САЩ е нараснал от 5,3% от БВП през 1960 г. до 11,2% през 1987 г. и над 17% в наши дни (<http://data.worldbank.org/indicator/SH.XPD.PCAP/countries/>).

Световната тенденция за нарастване на разходите за здравеопазване е налице и в България през последните години. През 2000 г. на глава от населението се падат по-малко от 100 щ.д за здраве, докато през 2011 г. те нарастват до почти 500 щ.д. на човек.

Оскъдните ресурси в публичния сектор, застаряването на населението и ниският икономически растеж в много от страните от Европейския съюз и Северна Америка фокусират общественото внимание върху ефективността и ефикасността на публичния сектор, в частност – на здравеопазването. Това поражда сериозни търсения на подходящи методи и техники за анализ на обема и структурата на разходите в здравеопазването, на ефектите от една или друга финансова политика в сектора върху целевата група и обществото като цяло, както и за връзката между вложените ресурси на входа и получените резултати на изхода на системата. По данни на СЗО между 20 и 40% от разходите за здравеопазване са „загубени“, т.е. похарчени са неефективно /WHO, 2010/.

Нарастащите с бързи темпове разходи за здраве дават обяснение защо няма здравна система в света, която да покрива всички здравни услуги на населението. Три основни варианта има за регулиране на броя медицински услуги, а оттам и на здравните разходи

/сп."Здравоохранение за рубежом", бр.4/2007/. Първият вариант е създаване на „позитивен списък“ на медицинските услуги. По-често се използва в страните с ниски нива на социално-икономическо развитие. Включва се ограничен брой и видове медицинска помощ, касаеща предимно най-разпространените заболявания. В по-голямата си част са обхванати извънболнични дейности и профилактика, а стационарната помощ е в „свит“ обем. Вторият вариант е създаване на „негативен“ списък. От общия обем медицински услуги се изключват някои, които се поемат от пациента или осигурителен фонд. Обикновено това са стоматологични дейности, закупуване на коригиращи очила или лещи, протези, някои медикаменти, консумативи и др. Третият вариант е изключване на някои видове услуги, които са с нисък приоритет, като основния критерий е нивото на медицинска и икономическа ефективност.

Когато говорим за финансиране един от най-важните въпроси е за източника на финансирането. Набирането на средства за здравната система се характеризира с плурализъм. Възможни източници са здравно осигуряване; данъчно облагане; субсидиране на определени здравни дейности; директно заплащане на услугите; външно финансиране /Яначков, И.; Пенчева, М.; Алвасов, Б., 1999/. Познати са четири възможни организации на финансиране:

1. *Държавно данъчно финансиране* – осигурява се чрез държавния бюджет, предимно от данъци и такси. Предоставят се приходи и от специални данъци и такси като: продажба на минерални води, лечебна кал, алкохол, тютюневи изделия, процент от приватизация на общински и държавни предприятия, вноски от собственици на хазартни игри. Предимства на бюджетното финансиране: 1/ Бюджетът се смята за най-сигурен източник на финансиране, доколкото е сигурен бюджетът на една държава; 2/ Осигурява се солидарно участие на всички граждани

данъкоплатци във финансирането на медицинските услуги; 3/ Осигурява се покритие на всички граждани на държавата с определени по количество и качество медицински услуги; 4/ Моделът позволява от съответните бюджети да се финансира сират услугите с неделим ефект, т.е. промоция и профилактика на заболяванията, които са полезни за обществото като цяло.

Недостатъците са: 1/ Здравните разходи като част от бюджета подлежат на определяне от съответната институция, разпределяща бюджета, поради това се смята, че размерът им се определя повече или по-малко по политически критерии; 2/ Труден контрол за количеството и качеството на предоставените услуги – както от платеща (държавата/общината), така и от потребителите (гражданите); 3/ Моделът не стимулира персоналната отговорност за здравето; 4/ Моделът стимулира в определена степен хиперконсумацията на медицински услуги – ако и доколкото те са безплатни за пациента /Давидов, Б., 2003/.

2. *Социално здравно осигуряване* – източниците на средства са вноските от и за осигурените лица, събирани в здравен фонд или фондове. Размерът на вноските зависи от доходите, а достъпът до здравно обслужване – от потребностите. Средствата, събрани във фондове, дори и да са независими от държавата, действат в строго определени нормативни рамки.

Предимства на социалното здравно осигуряване: 1) Осъществява принципите на солидарността – т.е. независимо от доходите и размера на вноските, всички осигурени получават медицински услуги и обезщетения; 2) Осигурява връзка между поколенията; 3) Осигурява независимост на медицинското обслужване от размера и евентуалните проблеми на държавния (общинския) бюджет.

Недостатъците са: 1) Тази организация на финансиране е най-скъпо струваща от всички. В някои изследвания се твърди, че тези модели са по-скъпи с 8-

10% от тези на бюджетното осигуряване. 2) Този тип организация на финансирането не стимулира в достатъчна степен персоналната отговорност на гражданите за собственото му здраве /Давидов, Б., 2003/.

3. Директно заплащане от пациента – пациентите заплащат цялата стойност на медицинското обслужване или част от стойността, т.нар. съвместно плащане – част от цената се поема от осигурителното дружество или фонд, а останалата част – от осигурения. Размерът на съвместното плащане варира за различните държави, фондове, услуги и схеми на осигуряване.

Директното заплащане от пациента може да бъде официално, когато се заплащат такси за ползване на услуги в обществената система или ползване на здравни услуги в частния сектор, но може да бъде и неофициално, когато се заплаща на изпълнителя на здравна помощ нерегламентирано. Причините за неформалното плащане могат да бъдат различни: с цел мотивиране на наетите на заплата изпълнители (разпространено в бившите социалистически страни) или като културална характеристика (напр. в Азиатските страни).

Предимствата на директното плащане са: 1) При наличие на много голям брой потребители и лекари има адекватно търсене и предлагане на медицински услуги и формираната се цена може да се приеме за равновесна и пазарно обусловена. 2) Моделът е удобен за потребителя; 3) Моделът е прост за обслужване; 4) Моделът стимулира повишаването на персоналната отговорност на всеки гражданин към собственото му здраве.

Недостатъците са: 1) Потребителят може да има остра необходимост от услугата, но да няма достатъчно средства да я заплати; 2) Няма никаква гаранция за качеството на услугата, а и е възможно и да се формират монополно високи цени; 3) Моделът не осигурява равенство в потреблението на медицински услуги. А постигането на такова равенство се

смята за съществена цел на здравните системи по света (Давидов, Б., 2003).

4. Частно застраховане – основано е на риска. Размера на премиите, заплащани от застрахованите зависи от степента на риск, той се изчислява на основата на очакваните разходи за предоставените услуги. При изчисляването се взема предвид възрастта, пола, здравословното състояние към момента на застраховане, професия, местожителство, вредни привычки и т.н.

Предимства на частното застраховане: 1) Наличие на широк диапазон от здравни заведения, обезпечавачи разнородни и качествени здравни услуги; 2) Без списъци за изчакване за медицинско обслужване; 3) Особено внимание се отделя на качеството на медицинската помощ и правата на пациентите; 4) Високи доходи на медицинския персонал.

Недостатъците са: 1) Висока стойност на медицинските услуги, недостъпност на медицинската помощ за значителна част от населението; 2) Неефективно използване на ресурсите; 3) Извършване на повече от необходимото процедури и изследвания на пациентите; 4) Отсъствие на държавно регулиране и контрол за качеството на медицинските услуги (Зубенко, С.А., 2008).

В повечето държави се използва микс от тези системи на финансиране, като това зависи от социално-икономическите и политически условия. Има различия и по отношение на това, върху кого пада тежестта от събирането на средства за здравеопазване.

През 2005 г. СЗО приема резолюция, призоваваща страните-членки да разработят такива системи за финансиране на здравеопазването, които да доведат до постигане на следните две цели: 1) обезпечаване на всички граждани достъп до необходимите им медико-санитарни услуги, с достатъчно високо качество, за да бъдат те ефективни и 2) гаранция, че получаването на тези медицински услуги няма да доведе до финансови затруднения на гражданите (WHO, 2010).

За съжаление, все по-малко са държавите в света, които могат да отговорят на изискванията на тази резолюция. В традиционно бедните държави стандартът на живот продължава да бъде нисък, смъртността висока и свободния достъп до здравни грижи – непостижим, а в развитите държави, застаряването на населението, „епидемичното“ разпространение на социално-значимите заболявания и повишените потребителски изисквания, създават все повече пречки пред задоволяване на здравната система с финансови ресурси и/или задоволяване на здравните потребности на гражданите, без това да доведе до финансови затруднения за тях. Необходимо е всяка една държава да прави компромиси в три основни области: обхвата на покритие на населението, набора от медицински услуги, които трябва да бъдат достъпни и процента от общата финансова тежест, който трябва да бъде платена от пациента.

Предложенията на СЗО за повишава не на финансовата защита на населението и премахване или намаляване на бариерите пред достъпа до здравна помощ са (WHO, 2010): 1) *Обединяване на средствата целесъобразно* – въвеждане на форми на предварително плащане и обединяване на средствата в един фонд, използвайки преимуществото на числеността; 2) *Консолидация и компенсация* – чрез консолидиране на множеството осигурителни фондове и компенсиране на рисковете, чрез изравняването им; 3) *Комбиниране на приходи*

от данъци и социално здравно осигуряване – приходите от двата източника могат да бъдат съхранявани в един фонд, а не в отделни; 4/ *Задължителните вноски помагат* – независимо дали това са задължителни вноски към бюджета или към здравното осигуряване, тези средства позволяват да бъдат обхванати в системата и хората, които не могат сами да платят; 5/ *Доброволните схеми са полезни като допълващи плащания* – доброволната защита от финансови или здравни рискове може да помогне на хората да осъзнаят преимуществото на предварителните плащания и обединяването на средствата в един фонд; 6/ *Пълно премахване на директните плащания* – ако това е невъзможно, то процентът на директните плащания от общите разходи за здраве не трябва да превишават 15-20%.

На всички развити държави им предстои да вземат трудни решения – да направят по-ефективна здравната си система, да стабилизират демографската ситуация, да се справят с недостига на работната сила в здравната система и по този начин да избегнат колапс в здравето на нацията, а оттам и икономическа стагнация, поради недостиг на работна ръка в държавата. Всички тези предизвикателства ще бъдат на дневен ред в следващите 10-15 години (Шарабчиев Ю.Т., 2011).

Използвана литература:

1. Давидов, Б., Модели за финансиране на системата за медицински услуги: философия и технология - сравнителен анализ., сп. «Здравен мениджмънт», 2003, № 3, 44-49
2. Зубенко, С.А., Механизмы финансирования здравоохранения на базе сравнительной характеристики действующих мировых систем, Липецкий государственный технический университет, Россия, 2008
3. „Сравнительный анализ законодательства отдельных европейских стран в области медицинского страхования”, сп. "Здравоохранение за рубежом", 4/ 2007
4. Шарабчиев Ю.Т., Современные вызовы XXI века и финансирование здравоохранения, Журнал «Медицинские новости» , №12, 2011

5. Яначков, И.; Пенчева, М.; Алвасов, Б., Мениджмънт в здравеопазването, С., ИК "Люрен", 1999
6. Kutzin, J., Health Financing Policy. A Guide for Decision-makers. WHO Regional Office for Europe, 2008
7. Mwabu, G., User Charges for Health Care: A Review of the Underlying Theory and Assumptions, UN, Working Papers №127, March 1997
8. Stepurko, T., Pavlova, M., Gryga, I., Groot, W., Empirical studies on informal patient payments for health care services: a systematic and critical review of research methods and instruments, BioMed Central Ltd. , Health Services Research, 2010
9. The world health report: Health systems financing: the path to universal coverage. WHO Press, World Health Organization, 2010
10. Thomson, S., Foubister, T., Mossialos, E., Financing health care in the European Union. Challenges and policy responses., WHO, 2009, p.26-46
11. World Health Organization, Department "Health System Financing, Tax-Based Financing for Health Systems: Options and Experiences, by William Savedoff, DISCUSSION PAPER, NUMBER 4 - 2004
<http://data.worldbank.org/indicator/SH.XPD.PCAP/countries>

АНКЕ ШНАЦ

проф. д-р БЙОРН ПААПЕ

д-р ИВОНА КИЕРЕТА

РВТУ – ААХЕН, ГЕРМАНИЯ

**СОЦИАЛНО НЕРАВЕНСТВО В АМЕРИКАНСКОТО И ГЕРМАНСКОТО ВИСШЕ
ОБРАЗОВАНИЕ**

SOCIAL INEQUALITY IN AMERICAN AND GERMAN TERTIARY EDUCATION

ANKE SCHNATZ

Prof. Dr. BJOERN PAAPE

Dr. IWONA KIERETA

RWTH – AACHEN, GERMANY

Abstract: Against the backdrop of developments in student tuition fees in the USA and the partial charging of fees in some of Germany's federal states, we shall determine whether and in what measure social inequality exists at US and German universities. Within this framework, we shall examine the extent to which the commodity "university education" is unequally distributed amongst the population (distributive imbalance) and which specific social groups are affected by inequalities of opportunity. In addition, the typical educational behaviour of different social strata will be identified and examined in the context of personal contributions to tuition financing in the USA and Germany.

Key words: social inequality, university education, tuition financing, educational funnel.

**1. University Education in the USA
and in Germany According to Social
Stratum**

In 2009, Germany had its highest ever level of new students with 422,700 new enrolments. Since 2005, when the German federal states became entitled to charge tuition fees, there has been a relative increase of 11% of new students in states where fees are implemented, and 12% in those where they are not. Although new student numbers declined simultaneously with the introduction of fees in the states that had chosen to implement them, this was only a brief occurrence, so that on the whole, there is no negative interdependency between the charging of tuition fees and the number of new students in Germany.¹

¹ In this context, the *Stifterverband* talks of a "one-off effect", in the course of which the numbers of new students dropped in most of the federal states charging tuition fees, but two years after fee introduction, had risen again to exceed their previous level. Cf. *Stifterverband für die Deutsche Wissenschaft: Auswirkungen von Studiengebühren, Ein Vergleich der*

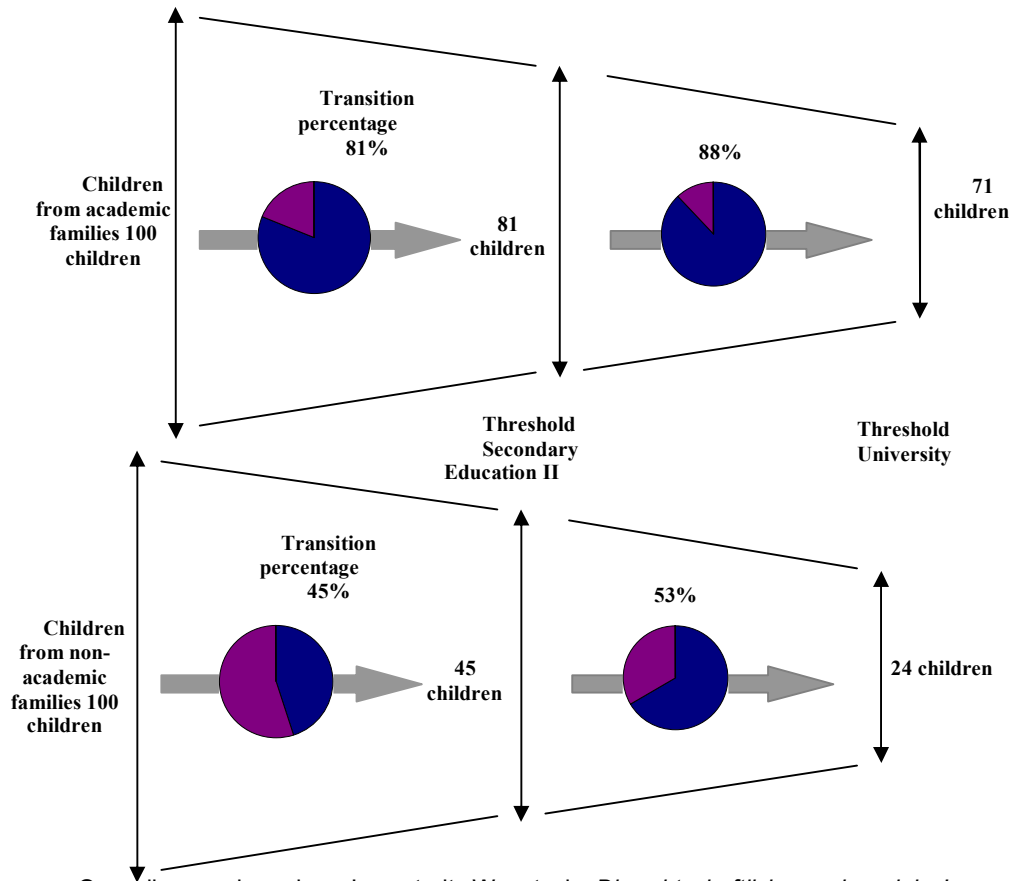
Of the 45% of the population who achieved the qualification to study at a university in 2008, about three quarters of them actually enrolled at universities.² About 25% of them embarked on a non-academic occupational training program.³ It is at this point – on the threshold of a university education – that closer observation shows marked social disparities in the educational stakes, which impact significantly on the socio-cultural environment at German universities.

Bundesländer nach Studierendenzahlen und ihrer sozialen Zusammensetzung, Ländercheck, Lehre und Forschung im föderalen Wettbewerb, September 2010, p. 5f.

² This percentage has been quite stable since the 1990s and reflects the increased number of individuals qualifying for university entrance rather than an increase in the desire to go to university.

³ Cf. Heine, C., Quast, H., Beuße, M., *Studienberechtigte 2008 ein halbes Jahr nach Schulabschluss*, 2010, p. 21 and p. 73.

Figure 1: Educational Funnel 2007 – Social Selection – Educational Participation of Children According to whether the Father Holds a University Degree



Source: Own diagram based on Isserstedt, W., et al., *Die wirtschaftliche und soziale Lage der Studierenden in der Bundesrepublik Deutschland 2009*, p. 11.

Different opportunities at university level between the social groups are dependent on the occupational status of parents, and whether the parents hold a university degree themselves.⁴

The educational funnel in Figure 1 shows that if parents in Germany hold university degrees, this is a decisive selection criterion on the threshold of a university education. Whilst in 2007, out of 100 academic families, 71 children started

university, out of 100 educationally weak families, only 24 children did so.⁵ Besides students from weak educational backgrounds and low-income family backgrounds, students with a migration background also show a tendency to decide against a university education. Of all university students, 11% stem from migratory backgrounds⁶, which means such students are under represented and that the social strata found amongst university students fail to reflect the relevant percentages of the corresponding age group amongst the

⁴ Cf. Isserstedt, W., et al., *Die wirtschaftliche und soziale Lage der Studierenden in der Bundesrepublik Deutschland 2009*, p. 9f.

⁵ Cf. *ibid.*, p. 11.

⁶ Cf. Isserstedt, W., et al., *op. cit.*, p. 7f.

population at large. Thus, although the attendance of a German university will enable many individuals the chance of furthering their education, to an even greater extent, it will guarantee that the status of academics remains unchanged in future generations.⁷

Although the German educational system has in recent times been criticized for reproducing social inequality, the USA has traditionally been known as a country which enables “unlimited educational opportunities for all members of society”. In fact, this belief in social upward mobility through “education and hard work in the country of unlimited possibilities” remains undiminished.⁸ However, this belief cannot be empirically upheld with regard to an American university education. According to the U.S. Bureau of Labor Statistics, in October 2009, approx. 70% of all high school graduates of the year 2009 were enrolled at a university – the historic apex of a continuous rise in the number of first year students in the USA since 1959.⁹ Table 1 shows the enrolment rates of American high school graduates in 1988, 1998, and 2008, corresponding to family incomes. We can see that despite the significant parallel increase in study fees over the last few years, an increasing number of young people from a low-income family background are going to university. 80% of high school graduates from the highest income quintile move on to a university education – and thus have a 25 higher enrolment rate than those from the lowest income quintile.¹⁰

Further differences in university attendance figures are linked to the dependence on the ethnic background of the high school graduates. Whilst in the 1970s, high school graduates of, for example, Latin American

origin, went to university as frequently as white Americans, by 2008, this figure had dropped from 49.0% to 36.7%.¹¹

Similarly to Germany – if not quite as pronounced – the parental educational background was either a favourable influence or a challenging influence on a graduate’s decision to move on to university. For several years now, American students have been coming increasingly from academic families. In this respect, the percentage of students whose parents’ highest level of education was high school graduation has fallen continuously from the academic year 1999/2000 to 33.5% in 2007/8. Simultaneously, the percentage of students with one parent who has attended university but not graduated, rose from 22.9 to 27%. Comparatively stable, however, is the percentage of students – 40% – whose parents hold a Bachelor’s degree or higher.¹²

To sum up: access to American universities reveals fundamental social disparities despite a marked “educational optimism”. Analogously to the situation in Germany, lower chances of attending a university result from the social structural characteristics of “low income family background”, “weak educational family background” and “migratory family background”. Whilst in Germany educational and occupational status of the parents are key to a student’s decision about whether to study or not, in the USA it is primarily the family income which has a socially selective impact on the threshold of university entrance. This different weighting seems to a large extent to be due to the different fee systems in Germany and America. A combination of the before-mentioned selection criteria in the case of a student with a migration background, from a low-income and

⁷ Cf. Isserstedt, W., et al., op. cit., p. 10.

⁸ Approx. 70% of the American population believe in the saying, “from shoe shine boy to millionaire”. Cf. Hertz, T., *Understanding Mobility in America*, 2006.

⁹ Cf. U.S. Bureau of Labor Statistics, *college Enrollment and Work Activity of 2009 High School Graduates*, 2010, p. 1.

¹⁰ Cf. Collegeboard, *Education Pays 2010*, p. 35.

¹¹ Cf. *ibid.*, p. 36; NCES, *Digest of Education Statistics 2009*, p. 296. Here, and in the following, the differentiations between students of White, African-American, Latin American heritage are part of the established sociodemographic classifications used in America for statistical purposes.

¹² Cf. NCES, *Profile of Undergraduate Students*, 2010, p. 4.

educationally weak family substantially lowers the chance of going to university in both countries.

Table 1: Transition to University by High School Graduates According to Family Income 1988, 1998, 2008 in %

Income Quintile	1988	1998	2008
Lowest Quintile	38%	51%	55%
Second Quintile	36%	51%	57%
Third Quintile	48%	63%	61%
Fourth Quintile	61%	70%	69%
Highest Quintile	73%	79%	80%

Source: Own diagram based on Collegeboard Education Pays 2010, op. cit., p. 35.

2. Choice of University and Choice of Study Programme According to Social Stratum

For both the USA and Germany, in addition to the before-mentioned social selectivity with regard to university entrance in general, there are persistent differences in the choice of university and in the choice of study programme, which are directly linked to the social stratum to which a student belongs. If we compare the various types of university in USA and Germany with regard to their socio-demographic make-up and to their student recruiting patterns, it becomes obvious that both German and American universities are institutions of social closure. Thus, in Germany, those children with an academic family background who wish to go to university are much more likely to attend an *Universität* (traditional university) than a *Fachhochschule* (university of applied science with a more practical orientation). The percentage of children with an academic family background who were attending a traditional university was 59%, whilst 45% of them were attending a university of applied science. In contrast, children from families with no academic tradition who have gained their university entrance qualification (*Abitur*) are much more likely to

attend a university of applied science than a traditional university.¹³

Discrepancies between the two types of university can also be found in dependency on students' social backgrounds. Although in the last two decades the social composition of the students at universities of applied science has continued to even out, simultaneously at traditional universities the social divide is widening.¹⁴

Social inequality with regard to the choice of university in the USA is just as evident. The higher the level of education of their parents, the more likely beginner students are to embark on a four-year programme of study rather than a 2-year one and are more likely to visit private institutions than public ones. Whereas 32.8% of students on 2-year study programmes at public universities come from a non-academic family background, for 4-year programmes it is a percentage of 19.3%, and at 4-year programmes at private universities, the figure is only 14.7%.¹⁵

Finally, another social selection is implemented by the average tuition fees, which vary depending on the respective funding bodies of the universities. Because the

¹³ Cf. Heine, C., et al., *Studienanfänger im Wintersemester 2007/08*, 2008, p. 12f.

¹⁴ Cf. Isserstedt, W., et al., op. cit., p. 13.

¹⁵ Cf. NCES, *Choosing a Postsecondary Institution*, 2009, p.4.

public 2-year community colleges charge the lowest fees, a lot of these are attended by students from low-income families. In order to save money, many students consciously begin their studies at a less expensive two-year Community College and – after having attained their Associate Degree – move on to a (rather expensive) four-year institution for another two years to complete their Bachelor's degree. High school graduates from high-income families, on the other hand, chose from the start a university which offers a 4-year programme. Children from very high-income families prefer to attend an expensive, prestigious and selective public or private institution.¹⁶

Furthermore, distinctive differences in the concentration of ethnic minorities can be found at the different types of American universities. Of high school graduates, those with a migration background are very likely to study at a Community College.¹⁷ Of African-American students, 11% study at one of the approximately 100 Historically Black Colleges and Universities (HBCU).¹⁸

Social selectivity is not only evident with regard to university access in general and to the choice of university, but also with regard to the decision about what academic discipline should be chosen. A plethora of studies in Germany provide evidence that children in Germany with an academic family background who wish to go to university prefer to study academic disciplines such as medicine, pharmaceuticals or law, whereas children from low-income and educationally weak social strata more fre-

¹⁶ Cf. Institute for Higher Education Policy, A Portrait of Low-Income Young Adults in Education, 2010, p. 3; Collegeboard, Education Pays 2010, p. 38; Haveman, R., Smeeding, T., The Role of Higher Education in Social Mobility, 2006, p. 6.

¹⁷ Cf. Haveman, R., Smeeding, T., op. cit., p. 15.

¹⁸ HCBUs are institutions of tertiary education which were established prior to 1964. Originally, they served the African-American population in the USA, although nowadays they are open to students from all ethnic backgrounds. HCBUs are partly in public hand and partly private. Cf. NCES, Digest of Education Statistics 2009, p. 355; NCES, The Condition of Education 2010, p. 116; Blackshire-Belay C., *Die Diversifizierung von Lehrkörper, Angestellten und Studierenden im Hochschulbereich*, 2001, p. 162.

quently choose teacher training programmes or educational studies or electrical engineering.¹⁹ Similar studies in the USA have shown that students with a non-academic family background and those with a migration background show a greater tendency to undertake a 2-year technically oriented occupational training programme and that when they do choose to study the more academic disciplines, they then prefer to study educational sciences rather than natural sciences such as mathematics or physics.²⁰ Thus, not only the decision on whether to go to university, but also the choice of university and the choice of academic disciplines is characterised by social disparities. Controlling for the established opportunity inequality factors of “educationally weak family”, “low-income family” and “migration background”, a systematic correlation between social background and choice of university and choice of academic discipline was found. Whilst the German universities of applied sciences and the American community colleges are proving to be key institutions of intergenerational educational mobility, Germany's traditional universities and the 4-year institutions in the USA – most particularly the high-ranking and selective ones – are promoting intergenerational (status) reproduction.²¹ The high correlation between the educational achievement of parents and family income enable beginner students from the higher social strata to achieve better salary levels by choosing to attend prestigious universities and study prestigious disciplines. In return, via enrolment at less renowned and less influential institutions, beginner students from the lower social strata are steered into profes-

¹⁹ Cf. Becker, R., Haunberger, S., Schubert, F., *Studienfachwahl als Spezialfall der Ausbildungsentscheidung und Berufswahl*, 2009, p. 292f; Maaz, K., *Soziale Herkunft und Hochschulzugang, Effekte institutioneller Öffnung in Bildungssystem*, 2006, p. 50; Heine, C., et al., op. cit., p. 303.

²⁰ Cf. Blackshire-Belay, C., op. cit., p. 162f.

²¹ Cf. Haveman, R., Smeeding, T., op. cit., p. 14ff.; Heine, C., et al., op. cit., p. 13.

sional and social positions that are less prestigious and influential. The choice of university and of academic discipline can therefore be seen as a particular case of social-stratum-specific difference in educational choice and occupational choice.²²

3. Causes behind the Creation and Reproduction of Educational Inequality

Existing theoretic approaches for explaining the cause and effect relationship between education inequality and social background all belong to the so-called "rational choice theories". What these all have in common is that they regard educational inequality to be an "aggregate consequence of earlier individual educational decisions"²³, which vary amongst the social classes.

At each institutionally stipulated transition point in the educational system, individuals or parents make an educational choice, which is conditioned by their background, under consideration of their school qualifications, which are social stratum-dependent. On the basis of the idea of human capital theory, Boudon²⁴ regards parental educational decisions to be the result of cost-benefit considerations of existing educational choices: parents choose the option for their children which the parents deem to be most profitable.

3.1 The Impact of Primary Social Background Effects

Boudon links the creation and reproduction of unequal educational opportunities to primary and secondary effects of

social origin, whereby primary effects describe the impact of the intensity of the development and motivation of children during the socialization process on their academic performance and skills²⁶. This intensity differs between the various social classes. More frequent learning opportunities, intensive development support and the imparting of language, motivation to learn, a stimulating environment and self-regulatory learning and action help children from the educationally strong social strata to achieve better at school. On the other hand, children from low-income and educationally weak social strata perform less well at school on account of cognitive disadvantages stemming from a less favorable, less motivating social environment.²⁷ This cultural socialisation effect can be concretized with the help of Bourdieu's²⁸ theoretical deliberations on social reproduction. As a central concept, he introduced the notion of "habitus", which can be understood as all the attitudinal dispositions, thought patterns, perceptions and strategic behaviour acquired and internalized within a family context.

This also includes learning strategies and educational motivation that are specific to social background, and language codes and cultures that are conveyed by parent to child during the process of family socialization and which are considered to influence academic success. Economic, cultural and social resources are unevenly distributed amongst the social strata and account for children growing up in different socialization contexts where they develop types of "habitus" that are social stratum-

²² Cf. Becker, R., Haunberger, S., Schubert, F., op. cit., p. 307f.; Institute for Higher Education Policy, A Portrait of Low-Income Young Adults in Education, 2010, p. c.

²³ Kristen, C., *Bildungsentscheidungen und Bildungsungleichheit*, 1999, p. 16 (hier: authors' own translation).

²⁴ Boudon, R.: Limitations of Rational Choice Theory. *The American Journal of Sociology*, Vol. 29, p. 1. Cf. Becker, R., *Soziale Ungleichheit von Bildungschancen und Chancengerechtigkeit*, 2010, p. 167; Kristen, C., op. cit., p. 22.

²⁶ Boudon, R., 1998, op. cit., 817ff; Boudon, R., 2003, op. cit., p. 1ff.

²⁷ Cf. Maaz, K., Baumert, J., Cortina, K., *Soziale und regionale Ungleichheit im deutschen Bildungssystem*, 2008, p. 223f.; Becker, R., *Entstehung und Reproduktion dauerhafter Bildungsungleichheiten*, 2009, p. 105ff.; also *Soziale Ungleichheit von Bildungschancen und Chancengerechtigkeit*, op. cit., p. 169f.; Maaz, K., op. cit., p. 52; Kristen, C., op. cit., p. 22.

²⁸ Bourdieu, P., *Ökonomisches Kapital, kulturelles Kapital, soziales Kapital*, 1983, p. 190f.

specific.²⁹ In his analyses, Bourdieu differentiates between three types of “capital”. He defines “economic capital” as all forms of economic resources which – on their own – do not, however, account for the position of an individual in society. Bourdieu sees “educational capital” to be “cultural capital”, comprising in addition to thought and behaviour patterns the possession of cultural goods and academic titles.³⁰ Bourdieu’s “social capital” is a stable social relationship network which enables the realization of mutual interests and shared help and advice. These three interconvertible and interchangeable³¹ types of capital are characteristic of social status and are key elements in the social reproduction process.³²

Owing to these differences emanating from social background in non-school education, children have different opportunities and chances of success right from the onset. The lower the social status, the smaller the cultural capital, the more limited academic success and the greater the social distance to university attendance. Children from such a family background lose out significantly more frequently than

²⁹ Bourdieu gives no explanation as to how stratum-specific forms of habitus are created. His reproduction approach does not, then, represent a socialization theory; he is more concerned with the results of the socialization process. In fact, the process of intergenerational transmission of educational opportunities has as yet not been sufficiently researched and is referred to as a “black box”. Cf. Becker, R., Lauterbach, W., *Bildung als Privileg*, 2010, p. 18.

³⁰ Bourdieu depicts three types of cultural capital: embodied, objective and institutionalized cultural capital. The first has to do with “self” and impresses itself upon habitus; the second comprises in addition to the possession of cultural goods such as books or paintings also their usage and enjoyment and the visiting of cultural facilities; the last one facilitates access to educational institutions, jobs and consequentially to a position in the social hierarchy via the acquisition of qualification certificates. Bourdieu, P., op. cit., p. 190f., cf. Maaz, K., op. cit., p. 56 f.

³¹ Bourdieu, P., op. cit., 190f.; Maaz, K., op. cit., p. 55.

³² Cf. Maaz, K., op. cit., p. 55ff.; König, M., *Habitus und Rational Choice*, 2003, p. 53ff.; Maaz, K., Bauernrt, J., Cortina, K., op. cit., p. 207f.

their peers from more favourable social backgrounds when they encounter the selection mechanisms of the education system. The result is an uneven distribution of children from different social strata on existing educational trajectories and in educational institutions.³³ Primary social origin effects are the reason why children from lower-stratum families in Germany at the end of their primary schooling fail to be recommended for attendance of an academic secondary school (*Gymnasium*) but are steered away from the direct pathway to university. In best cases, they will eventually get a qualification to attend a university of applied science or will qualify for academic university attendance via adult education.³⁴ These primary effects also explain the various stratum-specific final high school grades and academic ability tests which give young people in the USA different opportunities to access the more successful and prestigious universities and colleges.

3.2 The Impact of Secondary Social Origin Effects

Whilst primary social origin effects describe the long-term impacts of stratum-specific socialization contexts on the creation and reproduction of educational inequality, the secondary effects of the social stratum to which a person belongs have short-term, direct impacts on educational opportunities. Boudon defines such secondary effects as social origin-specific differences in the cost and benefits deliberations

³³ Cf. Hillmert, S., *Soziale Ungleichheit im Bildungsverlauf*, 2010, p. 87f.; Becker, R., *Entstehung und Reproduktion dauerhafter Bildungsungleichheiten*, 2009, p. 106f.; Becker, R., *Soziale Ungleichheit von Bildungschancen und Chancengerechtigkeit*, 2010, p. 169f.; Becker, R., *Soziale Ungleichheit von Bildungschancen und Chancengerechtigkeit*, 2010, p. 169f.; Maaz, K. op. cit., p. 52; Kristen, C., op. cit., p. 22.

³⁴ Cf. Becker, R., 2009, op. cit., p. 106f.; Becker, R., 2010, op. cit., p. 170f.,

on various forms of education and the ensuing choice of an occupational path.³⁵

On the basis of the social position theory, which was developed by Keller and Zavalloni³⁶, he observes the achieved or desired educational qualification in relation to the social status of the family in the social structure. Decisions in favour of or against a (further) educational step are always made within the context of a family's social position and thus represent their attitudes to education and their educational tradition. Individuals from a society's different strata pursue different educational aspirations because they are positioned at varying social distances to the targeted educational goals. Thus, children with academic parents have to cross considerably less social distance and educational hurdles on the path to tertiary education than children from educationally weak families. Owing to their high social status, the acquiring of university degrees is within reach whereas children from lower-status families need a much higher level of aspiration³⁷ if they are to decide in favour of university. Boudon links this to stratum-related inequalities in the number of university students, hypothesizing that the assessment of benefits and costs of an academic education differs in dependence on social background. The same costs for education are a heavier burden to bear for lower income families, whilst the educational benefits for students from lower social groups are not so large.³⁸

³⁵ Cf. Boudon, R., 1998, op. cit., p. 817ff; Boudon, R., 2003, op. cit., p. 1; cf. Becker, R., 2009, op. cit. p. 107.

³⁶ Keller, S., Zavalloni, M., *Ambition and Social Class: A Respecification*. In: *Social Forces*, 1964, Vo. 43, No. 1, 58ff.

³⁷ Cf. Kristen, C., op. cit., p. 22f.; Maaz, K., Baumert J., Cortina, K., op. cit., p. 224; Maaz, K., op. cit., p. 66f.

³⁸ Boudon's approach diverges at this point from human capital theory, which assumes equal returns from equal educational qualifications for all groups of the population. Boudon, R., 1998, op. cit., p. 817ff; Boudon, R., 2003, op. cit., p. 1ff; cf. Becker, R., 2009, op. cit., p. 107f.; Hillmert, S., op. cit., p. 90; Kristen, C., op. cit., p. 23ff.; Müller, W., et al., *Hochschulbildung und soziale Ungleichheit* 2009, p. 293; Maaz, K., Baumert, J.,/Cortina, K., op. cit., p. 224; Maaz, K., op. cit., p. 66f.

The reason for the differing stratum-related rates of return is the risk of loss of status which threatens the more privileged stratum of society if they fail to invest in the academic education of their children. The choice in favour of university education is significantly more advantageous and profitable than it is for lower social groups. The latter are not dependent on university education for maintaining their status, and the attainment of the university entrance qualification followed by occupational training can ensure the intergenerational maintenance of status.³⁹

Stratum-specific differences in the weighting of costs and benefits are the reason, then, why even in cases where academic performance is identical, young people from lower-income families forgo university much more frequently. Less accomplished young people with a "privileged" family background have – even if their academic performance is "middling" – a much greater chance of going on to university. Potential academic deficits or failures can be compensated by the available parental resources (e.g. coaching, private teachers, private boarding schools). Lower-status families do not have the necessary financial means or the necessary know-how for dealing with poor academic performance.⁴⁰

The wish to maintain status and the short social distance to academic degrees motivate young people from high-status, high-income families to take up their studies at renowned universities and colleges in the most prestigious and profitable academic disciplines. The subjective viewpoint of young people from low-status families places more weight on the immediate costs of an educational option in comparison to what seems an uncertain profit at some point in the future. Owing to a lack of resources, planning is based on a shorter

³⁹ Cf. Becker, R., 2009, op. cit., p. 107f.; Müller, W., et al., op. cit., p. 293; Kristen, C., op. cit., p. 23; Maaz, K., op. cit., p. 67; Hillmert, S., op. cit., p. 98.

⁴⁰ Cf. Becker, R., 2009, op. cit., p. 117; Müller, W., et al., op. cit. P. 310f.

time horizon, within which time they have to gain their academic qualification. The educational decision is then made in favour of a comparatively secure profit which shorter academic programmes offer – mostly at less prestigious universities and colleges.⁴¹ Boudon hypothesizes that with regard to the weighting of primary and secondary effects, the latter is of central importance to the emergence and reproduction of educational inequalities in modern societies.⁴² The primary family origin effects form the basis of the stratum-specific inequality distribution of success opportunities at the beginning of an educational biography, and, perhaps take effect during the earliest transitions in the educational system. However, as these effects continue to have increasingly less impact, so the relevance of the secondary effects on the individual decision points along the educational path grows. Even a small impact of secondary effects suffices to cause marked social differentiation in educational participation.⁴³ In this context, we can understand the domination of financial grounds for not going to or dropping out of university over performance-related motives. Boudon's thesis which states that cost-benefit calculations vary according to social backgrounds when it comes to decision making about a university education or not, strengthens the claim that the financial secondary effects emanating from social background are the connecting factor for the structuring of personal financial contribution at university level. If it is a political policy in times of a "knowledge society and demographic change" to increasingly motivate those people to study who have otherwise shied away from a university education, then it should be taken into

⁴¹ Cf. Müller, W., Pollak, R., *Weshalb gibt es so wenige Arbeiterkinder in Deutschlands Universitäten?*, 2010, p. 312; Becker, R., 2009, p. 109f.; Müller, W., et al., op. cit., p. 313; Hillmert, S., op. cit., p. 98.

⁴² Boudon, R., 1998, op. cit., p. 817ff; Boudon, R., 2003, op. cit. p. 1ff.

⁴³ Cf. Müller, W. et al., op. cit., p. 313f.; Kristen, C., op. cit., p. 23; Maaz, K., op. cit., p. 67; Becker, R., 2009, op. cit., p. 108.

consideration that the educational behaviour of the individual social strata after the achieving of the university entrance qualification (*Abitur*) is based on differences in the anticipated cost burden and the expected profits. The cost-benefit weighting with regard to the decision to go on to university or not can be significantly influenced by a socially acceptable type and extent of personal financial contributions and the availability of means for promoting and financing university studies.⁴⁴

3.3 Institutional Approach Explanation

Apart from primary and secondary effects of social origin, the institutional structure of the education system also contributes to the creation and reproduction of unequal educational opportunities. Parental education decisions (secondary effects), which vary according to social background – are always made within the context – and according to the institutional guidelines of – the more or less stratified educational system. Furthermore, the selection mechanisms, which do not only relate to academic performance (primary effects), implement a stratum-specific distribution in existing educational pathways and institutions.⁴⁵

Institutional explanation approaches with regard to educational inequality assume that there is a "central structuring effect" of the education system⁴⁶ on individual educational biographies and successes. Building on Boudon's theory of primary and secondary effects, they focus on the relationship between institutional framework conditions and individual educational decisions.⁴⁷

If we examine educational inequality according to Boudon, that is, as a result of

⁴⁴ However, one has to consider that educational decisions are not only derived from rational considerations. More often than not, they are based upon individual preferences and a lack of information.

⁴⁵ Cf. Hillmert, S., op. cit., 90ff.

⁴⁶ Hillmert, S., op. cit., p. 79.

⁴⁷ Cf. Becker, R., 2009, op. cit., p. 119.

consecutive educational decisions, which vary systematically in dependence on social stratum; decisions which have to be made by individuals or parents, at institutionally specified decision points in the educational system are of decisive significance.⁴⁸ When and how frequently these decisions occur within an educational biography, and how great the educational range on offer is, are decisive for the scope and the permanence of educational inequality. An educational choice that is made at these transition or branching points has – particularly in more restrictive educational systems – long-term, binding and practically irreversible consequences, which promote educational inequality for all following paths to be taken and for further educational and life opportunities.⁴⁹

The German educational system has been criticized for a long time now in as far as its structure is claimed to promote social inequality, not only on account of the numerous decision situations it entails, but also the early filtering of children into parallel educational channels. Both are said to channel children into stratum-specific educational streams. After only four years of basic schooling, the first and most decisive turning point comes at the transition to *Hauptschule*, *Realschule*, *Gesamtschule* or *Gymnasium* schools. The decision taken at this point on the basis of parental wishes (secondary effect) and the primary school's performance assessment (primary effect) is a very unreliable one with regard to the academic performance abilities of children, and thus tends to be more orientated towards parental educational aspirations and parents' cost-benefit calculations rather than towards the actual abilities and skills of a child. The younger a child is at a decision point, the fewer indications are available as to whether he or she would be able to meet the requirements of a more sophisticated

educational option, such as the *Gymnasium* school. The younger a child is, the higher and heavier are the anticipated costs of such a long educational career. The lack of a guarantee of academic success and the anticipated high costs in combination cause educationally weak, low-income families to choose the less risky and less

costly educational option, i.e. they send their children to a *Hauptschule* or *Realschule* school.⁵⁰ Thus, the academic performance-independent social filter – which is observed at the threshold of university entrance – is already being implemented on the threshold of secondary education.⁵¹

On account of this enforced choice of secondary school form at such an early stage in an educational biography, a lot of potential university students are steered away from the direct path to a university education. Under the impact of secondary effects, socially homogeneous pupil populations and social background-specific learning environments are formed at the different types of school. This homogenous social structure at the German *Hauptschule* in particular is not beneficial for the development and academic performance of the children there, and thus questions the multiplicity of the German educational system.⁵²

Apart from the early strategic decision at the end of primary schooling, the German education system implements a number of further selection mechanisms during an educational career. The decision-intensive,

⁴⁸ Boudon, R., 1998, op. cit., p. 817ff; Boudon, R., 2003, op. cit., p. 1ff.

⁴⁹ Cf. Becker, R., Lauterbach, W., op. cit., p. 33; Kristen, C., op. cit., p. 16f

⁵⁰ Cf. Geißler, R., *Bildungschancen und soziale Herkunft*, 2006, p. 44; Becker, R., 2009, op. cit., p. 119f.; also 2010, op. cit., 166f.; Maaz, K., Baumert, J., Cortina, K., op. cit., p. 221; Becker, R., Lauterbach, W., op. cit., p. 31ff.; Müller, W., Pollak, R., op. cit., p. 309.

⁵¹ Furthermore, studies have shown that the recommendations given at the end of the *Grundschule* primary school are not solely performance-related, but are also oriented towards the social background of the child. Cf. Geißler, R., *Die Sozialstruktur Deutschlands*, 2008, p. 292; Maaz, K., Baumert, J., Cortina, K., op. cit., p. 221.

⁵² Cf., Geißler, R., 2006, op. cit., p. 44f; Becker, R., Lauterbach, W., op. cit., p. 34; Maaz, K., Baumert, J., Cortina, K., op. cit., p. 222; Hillmert, S., op. cit., p. 88.

highly differentiating parallel structure of the German education system enforces at the end of each educational phase a fundamental decision between remaining in education or entering the workforce. At each decision stage, social background effects come into play, so that at each educational stage the social selectivity and social background-specific similarities of the pupils tends to increase.⁵³ In the course of educational expansion and the changes in the significance of the university entrance qualification *Abitur* this effect has relocated up to a higher level. Children from educationally weak and low-income social strata are increasingly choosing to gain their *Abitur* qualification, but not in order to move on to university but to be more successful in gaining an apprenticeship or job-training in the occupation of their choice. The decrease in social disparities on the path towards *Abitur* is, consequentially, going hand in hand with an increase in such disparities after that qualification has been gained.⁵⁴

At each individual branching point of the German education system, the educational decision that has to be made there is always dependent on the available choice of alternative options. Depending on the chosen educational path and on barriers to access, participants in German education encounter a broad spectrum of educational alternatives⁵⁵, including the gaining of such a qualification either by the direct path or an indirect path – either full time or in parallel with a job – the entering into “dual vocational training” – either as a combination or vocational college plus job or a university of applied science plus job – or getting a job with training or without training, etc.⁵⁶ Substantially “distracting”

⁵³ Cf. Müller, W., et al., op. cit., p. 292 ; Kristen, C., op. cit., p. 16f.

⁵⁴ Cf. Müller, W., et al., op. cit., p. 292f.

⁵⁵ It should be noted that once educational decisions have been made, the choice at other further branching points may be severely limited on account of these prior decisions. In addition, access to certain educational paths may remain barred on account of formal barriers such as minimum grades.

⁵⁶ In an ideal case, a decision in favour of a particular educational path has already involved knowledge of all

effects away from the direct path to a university degree emanate particularly from the system of vocational education. This possibility of embarking on vocational training, which leads to a full occupational qualification at the end of it, is already impacting on the educational behaviour of the educationally weak and low-income social strata at the end of primary education when a decision has to be made with regard to secondary schooling. The chance of secure, inexpensive occupational training has a lot to do with the different social background-related educational behaviour, steering individuals away from university attendance,⁵⁷ although a university degree would be more profitable in the long-term.

In contrast with Germany's education system with all its ramifications, the USA's system is structured as a straight line. After finishing Elementary School – the U.S. equivalent of the German primary school *Grundschule*, children move on to the High School at the age of about 10.⁵⁸ It is the aim of all American schoolchildren to gain their High School Diploma after 12 years at the school and this qualification forms the basis for all other educational steps.⁵⁹ In contrast with Germany, the U.S. implements vertical

other options and their respective consequences. However, it is doubtful whether parents in low-income and educationally weak families have the relevant life experience and education to be in a situation to weigh up the pros and cons of higher education. There is insufficient research as yet to indicate whether socially selective information behaviour is involved. It is assumed that the various social groups base their decisions on familiar, “tried-and-tested” experiences. Cf. Becker, R., 2009, op. cit., p. 105; Hilmert, S., op. cit., p. 99ff; Becker, R., Lauterbach, W., op. cit., p. 35.
⁵⁷ Cf. Becker, R., 2009, op. cit., p. 104; Müller, W., Pollak, R., op. cit., p. 310ff.; Müller, W. et al., op. cit., p. 287ff.

⁵⁸ Depending on the federal state, the High School is split into Junior High School or Middle School (classes 7-9) and Senior High School (classes 10-12). In some states, there are so-called Combined Junior-Senior High Schools. Cf. Pan America Corporation, Primary Education, 2008.

⁵⁹ The length of compulsory education is varied according to the individual federal states. It begins at the age of at least 5, at most 8 years and ends at the age of 16 to 18. Cf. National Conference for State Legislatures, Compulsory Education, 2010.

differentiation, i.e. it is not the objective to “stream” children into specific types of schools depending on their academic skills and performance.⁶⁰ Owing to this institutionally regulated, uniformly linear educational path in the USA, the schoolchildren there display at the age of about 17 only slight deviations in their previous school careers. For U.S. children, then, there is a long period of time over which children of the same age have – at least formally – easier access to tertiary education.

However, despite uniform and linear schooling, a closer look reveals that there are still substantial social disparities at High School level. Depending on the residential area in which a High School is located, schools differ considerably with regard to the social make-up of their students, the competency of their teachers and the chances of gaining the High School Diploma.⁶¹ Depending on the residential area, there is a high concentration of students from the same or similar social background, forming the same learning environments and homogeneous social groups – just as we have identified for German schools. The huge gap between so-called high poverty and low poverty Schools is becoming a big problem, both on a social and individual level: at the 16,122 high poverty Schools at primary and secondary levels, more than three quarters of children there come from very poor families and from ethnic minorities. The teachers themselves hold inferior university degrees and have less professional experience. The crime rates are higher and academic performance is significantly lower than the average at low poverty schools.⁶²

⁶⁰ Children with learning difficulties receive extra support either within the class or in small groups; extraordinarily gifted children have the possibility to attend higher classes or to skip grades. Cf. Pan America Corporation, USA Education System, 2008.

⁶¹ Cf. NCES, The Condition of Education 2010, op. cit., p. 5ff.; Schreiterer, U., *Eine Frage des Geldes*, 2008; Haveman, R.; Smeeding, T., op. cit., 2006, p. 12.

⁶² Conditions at low poverty schools are diametrically opposed: a maximum of one quarter of the students are poor; the majority of them are white; about half of the teachers hold a Master's degree and have enough academic experience; the crime rate is low and

Children from this type of High School environment have less chance of success and a brighter future: only 68% of the students at high poverty schools gained their Diploma in 2007/2008; in 1999/2000 it was still 86%. Only 28% of them went on to take a 4-year university degree programme.⁶³

The example of U.S. High Schools shows that comprehensive schooling does not necessarily go hand-in-hand with equal education opportunities. Social (self) selection mechanisms trigger off stratum-related differentiation even in comprehensive school forms. The sparsely available private High Schools in the USA (approx. 11%), which children from high-income families enrol in, in the hope of gaining entrance to a prestigious college or university, also play their part in his process of differentiation. In contrast to the normal, non-fee paying state-run High Schools, the so-called College Preparatory Schools are well known for their selective acceptance of students, intensive preparation for university entrance and high entrance rates for elite colleges and universities.⁶⁴

Owing to the modular structure and low restrictiveness of tertiary education in the USA, we can assume that there is no “distraction” away from university entrance in the form of alternative education paths – such as Germany's vocational education system. Thus, building on an “Associate Degree”, offered by the 2-year institutions, within 2 further years, the Bachelor Degree can be gained at a 4-year university.⁶⁵ In Germany, however, it is not usually possible to shorten the length of a university degree programme by being granted credit

academic performance is substantially better than at high poverty schools. Cf. NCES, The Condition of Education 2010, op. cit., p. 5ff.

⁶³ In comparison, the graduation rate at low poverty schools has remained at a constant 91%; the transition rate to 4-year colleges/universities is 52%. Cf. NCES, The Condition of Education 2010, op. cit., p. 17.

⁶⁴ Cf. Fabrikant, G., *At Elite Prep Schools*, 26.01.2008; Hartmann, M., *Elite und Masse*, no year, p. 7; Schreiterer, U., op. cit.

⁶⁵ Cf. Havemann, R., Smeeding, S., op. cit., p. 15f.

points from a vocational training programme.⁶⁶

The analysis of the structure of education systems in the USA and in Germany with regard to their potential for causing inequality effects shows that an education system – depending on its institutional organization - can contribute significantly to the creation and reproduction of unequal educational opportunities. The plethora of selection stages, the multiplicity and high restrictiveness of the German system offer considerable scope for the impact of primary and secondary effects of social origin. In contrast, the specific structure of the American system is, owing to its linear, consecutive structure, less selective and stratifying. The low number of decision points and high permeability mean that educational decisions do not have to be made so often, are not so profound and are easier to rectify.

Access to American and German universities/colleges is characterized by the contradictory contexts of “opening up” and “restriction”.⁶⁷ Academic education is of great interest from both a micro- and macro-economic perspective, but limited capacities, quality standards and academic performance requirements act restrictively on students’ access to university.⁶⁸

In Germany, university entrance is subject to the gaining of the “pure” *Abitur* qualification or the *Fachabitur* (a more specialized qualification enabling the holder to study at a university of applied science. Depending on the discipline to be studied, there are formal requirements (such as the *numerus clausus*, which requires specific grades in the *Abitur* examinations), or knowledge of certain foreign languages. Although the German *Hochschulrahmengesetz* (HRG) provides a whole catalogue of potentially applicable selection criteria, including assessment centres, general and

specific aptitude tests, etc., these elements are – mainly on account of a lack of capacities – only applied for 8% of the study programmes. The decisive criterion for student selection by universities continues to be the average grade of a student’s *Abitur* examinations.⁶⁹

In the decentralized education system of the USA, the individual institutions may make their autonomous decisions about the acceptance or rejection of student candidates. Depending on their status, the universities put this entitlement to various degrees of use: within the framework of open admission policy, a lot of non-selective universities and colleges (as a rule, the less prestigious, state-run Community Colleges) demand only the High School Diploma as the entrance requirement. In combination with considerably lower tuition fees, they primarily attract students from low-income families.⁷⁰ For the more selective and prestigious universities and colleges, however, a decisive competitive element is the selection of the best candidates: the more selective, prestigious and elite the college, the more excellent the academic achievements there, the higher the institution’s position in national and international rankings and the higher the revenue from fees, sponsorships, etc.⁷¹

The great importance of prestige and revenue in the competitive arena of tertiary education accounts for the very meticulous student selection process⁷², which is not only based on meritocratic criteria. This is clearly demonstrated by the so-called scholastic achievement test (SAT) - one of the standardized aptitude tests implemen

⁶⁶ Cf. Müller, W., Pollak, R., op. cit., p. 311.

⁶⁷ Becker, R., Lauterbach, W., op. cit., p. 28.

⁶⁸ Cf. Ibid.

⁶⁹ Cf. Friedmann, J., *Rolle rückwärts*, 2007; Hartmann, M., op. cit., p. 2; Hillmert, S., op. cit., p. 95.

⁷⁰ Cf. Rothfuß, A., *Hochschulen in den USA und in Deutschland*, 1007, p. 162ff.

⁷¹ Cf. Rothfuß, A., op. cit., p. 164f; *Hochschul-Informationssystem* (Ed.): *Warum sind die amerikanischen Spitzenuniversitäten so erfolgreich? Kurzinformation A7/2005*, p. 16.

⁷² Current selection criteria of selective universities in the USA are – apart from the High School qualification, aptitude tests, letters of recommendation, interviews, CVs, community work etc. Cf. Rothfuß, A., op. cit., p. 170ff.

ted by many US universities and colleges, which tests candidates' intellectual capabilities.⁷³ A detailed comparison of the results of new students at various universities and colleges, shows however that those with the highest scores do not go to the best institutions nor do the best colleges actually select those candidates with the best scores.⁷⁴ If we disregard the fact that the results of the SAT tests correlate highly with social background (primary effect) then the high tuition fees at those institutions cause many high school graduates who have excellent results not to even attempt to apply to these institutions. Differences in the extent of tuition fees effect a (desired?) pre-selection of applicants in dependence on their family income. The complex process of application involved in getting student grants/scholarships etc. and the uncertainty about receiving such financial means and whether they will be sufficient, also contribute to this pre-selection process.⁷⁵

The principles of equality in education and social equality stand face-to-face with the application of personal criteria in the applicant selection process. The recruiting of candidates whose character and personality fit into the institution and who are likely to be a credit to it both academically and personally, is oriented considerably towards social background. Those high school graduates who stem from similar social backgrounds to the rest of the academic community – in Bordieus's terminology "a good social fit" are rewarded with the offer of a place at that particular college or university.⁷⁶

Particularly discriminating are the so-called legacy preferences, which directly favour children whose parents have attended the same college. In order to retain loyal alumni, who are prepared to donate large sums to their old universities and

colleges, practically all the elite universities and colleges in the USA have informal selection ratios of 10-25% "alumni children".⁷⁷ The donations of the college alumni are not only of an altruistic nature; parents often have their children's academic education foremost in their minds. In times of rising costs and diminishing university endowments, universities are increasingly willing to fulfil their donors' expectations.⁷⁸ When applying legacy preferences, American universities are consciously lowering their selection criteria by granting those students admission who – under more "normal" circumstances, would not have been academically proficient enough.

To sum up, American universities and colleges are not equally accessible for potential students from all the different social strata. Owing to its straight-lined, uniform structure, the US education systems guides most of America's young people towards a university career, but particularly admission to the prestigious elite institutions- which promise the best career opportunities – are not open to candidates with a lower status social background. The low level of social inequality at primary and secondary educational levels is compensated for by a more strict selection at tertiary level. American elite universities and colleges are examples of intergenerational status reproduction via educational institutions. A candidate with the right "habitus", the necessary economic and social capital, good academic skills (primary effect) and status-oriented educational aspiration goals (secondary effect) gains access to the best institutions.

⁷³ Cf. *ibid.*, p. 171.

⁷⁴ Cf. Hartmann, M., *op. cit.*, p. 5.

⁷⁵ Cf. Hartmann, M., *op. cit.*, p. 7; Haveman, R., *smeeding, T.*, *op. cit.*, p. 12.

⁷⁶ Cf. Hartmann, M., *op. cit.*, p. 7; Rothfuß, A., *op. cit.*, p. 173f.

⁷⁷ Cf. Kahlenberg, R., *10 Myths About Legacy Preferences in College Admissions*, 2010.

⁷⁸ The assumed positive interdependency between legacy preferences and donations or the endowment volume could not be empirically proven. On the contrary, at 7 universities, the abolition of legacy preferences did not have a negative impact on the flow of donations. Cf. Hartmann, M., *op. cit.*, p. 7f.; Kahlenberg, R., *op. cit.*; more detailed in Golden, D., *An Analytic Survey of Legacy Preference*, 2010, p. 71ff.

With few formal requirements being the only admission criteria, access to German universities in contrast is rather open and comparatively unrestricted. However, it should be kept in mind that due to the described selection at early stages in the German educational system prospective students in Germany already form a well-selected, homogeneous and elite group that

probably needs no further selection. Though, with regard to the German Universities Excellence Initiative and their tendency to increasingly create a competitive profile, it can be assumed that further selection criteria will be applied by German tertiary institutions in future.

Bibliography:

Becker, Rolf; Haunberger, Sigrid; Schubert, Frank: Studienfachwahl als Spezialfall der Ausbildungsentscheidung und Berufswahl, in: Zeitschrift für Arbeitsmarktforschung, Vol. 42, 2009, No. 4, pp. 292-310, URL: <http://www.springerlink.com/content/31261307157g11w6/>.

Becker, Rolf: Entstehung und Reproduktion dauerhafter Bildungsungleichheiten, in: Becker, Rolf (Ed.): Lehrbuch der Bildungssoziologie, 1st edition, VS Verlag für Sozialwissenschaften, Wiesbaden 2009, pp. 85-129.

Becker, Rolf: Soziale Ungleichheit von Bildungschancen und Chancengerechtigkeit – eine Realanalyse mit bildungspolitischen Implikationen, in: Becker, Rolf; Lauterbach, Wolfgang (Ed.): Bildung als Privileg, Erklärungen und Befunde zu den Ursachen der Bildungsungleichheit, 4., revised edition, VS Verlag für Sozialwissenschaften, Wiesbaden 2010, pp. 161-189.

Becker, Rolf; Lauterbach, Wolfgang: Bildung als Privileg – Ursachen, Mechanismen, Prozesse und Wirkungen, in: Becker, Rolf; Lauterbach, Wolfgang (Ed.): Bildung als Privileg, Erklärungen und Befunde zu den Ursachen der Bildungsungleichheit, 4., revised edition, VS Verlag für Sozialwissenschaften, Wiesbaden 2010, pp. 11-49.

Blackshire-Belay, C. Aisha: Die Diversifizierung von Lehrkörper, Angestellten und Studierenden im Hochschulbereich: Wer profitiert davon und warum?, in: Breinig, Helmbrecht; Gebhardt, Jürgen; Ostendorf, Berndt (Ed.): Das deutsche und das amerikanische Hochschulsystem, Bildungskonzepte und Wissenschaftspolitik, LIT Verlag, Münster 2001, pp. 153-168.

Boudon, R.: Limitations of Rational Choice Theory. The American Journal of Sociology, Vol. 104, 1998, No. 3, pp. 817-828

Boudon, Raymond (2003): Beyond Rational Choice Theory. Annual Review of Sociology, Vol. 29, pp. 1-21.

Bourdieu, Pierre: Ökonomisches Kapital, kulturelles Kapital, soziales Kapital. In: Zur Theorie sozialer Ungleichheiten. Edited by Reinhard Kreckel. Göttingen 1983. (= Soziale Welt. Sonderband 2.) p. 190 f.

Collegeboard: Education Pays 2010, The Benefits of Higher Education for Individuals and Society, Trends in Higher Education Series, Washington 2010, URL: http://trends.collegeboard.org/downloads/Education_Pays_2010.pdf.

Fabrikant, Geraldine: At Elite Prep Schools, College-Size Endowments, in: The New York Times, 26.01.2008, URL: http://independentschoolfinance.com/wp-content/uploads/2008/02/nyt_endowments.pdf.

Friedmann, Jan: Rolle rückwärts, in: Spiegel Spezial 2/2007, URL: <http://www.spiegel.de/spiegel/spiegelspecial/d-51311826.html>.

Geißler, Rainer: Bildungschancen und soziale Herkunft, in: Archiv für Wissenschaft und Praxis der sozialen Arbeit, 4/2006, pp. 34-49, URL: http://www.uni-siegen.de/fb2/pdi/download/2010/gruppe_3-4_bernshausen/rainer_geissler_-_bildungschancen_und_soziale_herkunft.pdf.

Geißler, Rainer: Die Sozialstruktur Deutschlands, Zur gesellschaftlichen Entwicklung mit einer Bilanz zur Vereinigung, 5. durchgesehene Auflage, VS Verlag für Sozialwissenschaften, Wiesbaden 2008.

Golden, Daniel: "An Analytic Survey of Legacy Preference", in: Kahlenberg, Richard D. (Ed.): Affirmative Action for the Rich – Legacy Preferences in College Admissions, The Century Foundation, 2010, URL: http://tcf.org/publications/pdfs/affirmative-action-for-the-rich-legacy-preferences-in-college-admissions/Legacy_ch4.pdf.

Hartmann, Michael: Elite und Masse – die Paradigmenverschiebung in der Hochschuldiskussion, o. J., URL: www.ifs.tu-darmstadt.de/.../roth/Jahrbuch_Hochschule.doc.

Haveman, Robert; Smeeding, Timothy: The Role of Higher Education in Social Mobility, in: Opportunity in America, Volume 16, No. 1, 2006, URL: <http://futureofchildren.org/publications/journals/article/index.xml?journalid=35&articleid=90§ionid=549>.

Heine, Christoph; Quast, Heiko; Beuße, Mareike: Studienberechtigte 2008 ein halbes Jahr nach Schulabschluss, Übergang in Studium, Beruf und Ausbildung, in: HIS Hochschul-Informations-System, HIS: Forum Hochschule, 3/2010, URL: http://www.his.de/pdf/pub_fh/fh-201003.pdf.

Heine, Christoph; Willich, Julia; Schneider, Heidrun; Sommer, Dieter: Studienanfänger im Wintersemester 2007/08, Wege zum Studium, Studien- und Hochschulwahl, Situation bei Studienbeginn, in: HIS Hochschul-Informations-System, HIS: Forum Hochschule 16/2008, URL: http://www.his.de/pdf/pub_fh/fh-200816.pdf.

Hertz, Tom: Understanding Mobility in America, Center for American Progress, 2006, URL: http://www.americanprogress.org/kf/hertz_mobility_analysis.pdf.

Hillmert, Steffen: „Soziale Ungleichheit im Bildungsverlauf: zum Verhältnis von Bildungsinstitutionen und Entscheidungen“, in: Becker, Rolf; Lauterbach, Wolfgang (Ed.): Bildung als Privileg, Erklärungen und Befunde zu den Ursachen der Bildungsungleichheit, 4., aktualisierte Auflage, VS Verlag für Sozialwissenschaften, Wiesbaden 2010, pp. 79-106.

Hochschul-Informations-System (Hrsg.): Warum sind die amerikanischen Spitzenuniversitäten so erfolgreich?, Kurzinformation A7/2005, URL: http://www.his.de/pdf/pub_kia/kia200507.pdf.

Isserstedt, Wolfgang; Middendorff, Elke; Kandulla, Maren; Borchert, Lars; Leszczensky, Michael: Die wirtschaftliche und soziale Lage der Studierenden in der Bundesrepublik Deutschland 2009, 19. Sozialerhebung des Deutschen Studentenwerks durchgeführt durch HIS Hochschul-Informations-System, Ausgewählte Ergebnisse, Bonn/Berlin 2010, URL: http://www.bmbf.de/pub/wsldsl_2009.pdf.

Kahlenberg, Richard D.: 10 Myths About Legacy Preferences in College Admissions, in: The Chronicle of Higher Education, 22.09.2010, URL: <http://chronicle.com/article/10-Myths-About-Legacy/124561>.

Keller, Susanne, Zavalloni, Marisa.: Ambition and Social Class: A Respecification. In: Social Forces, 1964, Vol. 43, No. 1, pp. 58-70.

König, Markus: Habitus und Rational Choice, Ein Vergleich der Handlungsmodelle bei Gary S. Becker und Pierre Bourdieu, 1. Auflage, Deutscher Universitäts-Verlag/GWV Fachverlage GmbH, Wiesbaden 2003.

Kristen, Cornelia: Bildungsentscheidungen und Bildungsungleichheit – ein Überblick über den Forschungsstand, in: Mannheimer Zentrum für Europäische Sozialforschung, Arbeitspapiere, No. 5, 1999, URL: <http://www.mzes.uni.mannheim.de/publications/wp/wp-5.pdf>.

Maaz, Kai: Soziale Herkunft und Hochschulzugang, Effekte institutioneller Öffnung im Bildungssystem, 1. Auflage, VS Verlag für Sozialwissenschaften, Wiesbaden 2006.

Maaz, Kai; Baumert, Jürgen; Cortina, Kai S.: „Soziale und regionale Ungleichheit im deutschen Bildungssystem“, in: Cortina, Kai S.; Baumert, Jürgen; Leschinsky, Achim; Mayer, Karl Ulrich; Trommer, Luitgard (Hrsg.): Das Bildungswesen in der Bundesrepublik Deutschland, Strukturen und Entwicklungen im Überblick, Vollständig überarbeitete Neuauflage, Rowohlt Taschenbuch Verlag, Reinbek bei Hamburg 2008, pp. 205-243.

Müller, Walter; Pollak, Reinhard: „Weshalb gibt es so wenige Arbeiterkinder in Deutschlands Universitäten?“, in: Becker, Rolf; Lauterbach, Wolfgang (Ed.): Bildung als Privileg, Erklärungen und Befunde zu den Ursachen der Bildungsungleichheit, 4., revised edition, VS Verlag für Sozialwissenschaften, Wiesbaden 2010, pp. 305-344.

Müller, Walter; Pollak, Reinhard; Reimer, David; Schindler, Steffen: „Hochschulbildung und soziale Ungleichheit“, in: Becker, Rolf (Hrsg.): Lehrbuch der Bildungssoziologie, VS Verlag für Sozialwissenschaften, 1st edit., Wiesbaden 2009, pp. 281-319.

National Center for Education Statistics: Choosing a Postsecondary Institution, Considerations Reported by Students, Issue Tables, 2009, URL: <http://nces.ed.gov/pubs2009/2009186.pdf>.

National Center for Education Statistics: Digest of Education Statistics 2009, 2010, URL: <http://nces.ed.gov/pubs2010/2010013.pdf>.

National Center for Education Statistics: Profile of Undergraduate Students, Trends from Selected Years, 1995-96 to 2007-08, Web Tables, 2010, URL: <http://nces.ed.gov/pubs2010/2010220.pdf>.

National Center for Education Statistics: The Condition of Education 2010, 2010, URL:
<http://nces.ed.gov/pubs2010/2010028.pdf>.

National Conference of State Legislatures: Compulsory Education, 2010, URL:
<http://www.ncsl.org/default.aspx?tabid=12943>.

Pan America Corporation: Primary Education, 2008, URL:
<http://www.usaeducation.us/EduSystem/Pre-Higher/Primary.asp>.

Pan America Corporation: USA Education System – An Overview, 2008, URL:
<http://www.usaeducation.us/EduSystem/index.asp>.

Rothfuß, Andreas M.: Hochschulen in den USA und in Deutschland, Ein Vergleich aus ökonomischer Sicht, 1st edit., Nomos Verlagsgesellschaft, Baden-Baden 1997.

Schreiterer, Ulrich: „Eine Frage des Geldes? Das Bildungssystem der USA,“ in: Bundeszentrale für politische Bildung (Ed.): Dossier USA, 10.10.2008, URL:
http://www.bpb.de/popup/popup_druckversion.html?guid=LBOPRG.

Stifterverband für die Deutsche Wissenschaft: Auswirkungen von Studiengebühren, Ein Vergleich der Bundesländer nach Studierendenzahlen und ihrer sozialen Zusammensetzung, Ländercheck, Lehre und Forschung im föderalen Wettbewerb, September 2010, URL:
http://www.stifterverband.info/publikationen_und_podcasts/positionen_dokumentationen/laendercheck_studiengebuehren/laendercheck_studiengebuehren.pdf.

U.S. Bureau of Labor Statistics: College Enrollment and Work Activity of 2009 High School Graduates, News Release from 27.04.2010, URL:
http://www.bls.gov/news.release/archives/hsgec_04272010.pdf.

доц. д-р РУМЕН КАЛЧЕВ
ИКОНОМИЧЕСКИ УНИВЕРСИТЕТ – ВАРНА

СОЦИАЛНА ОТГОВОРНОСТ НА БИЗНЕСА И ЗАПЛАЩАНЕТО НА ТРУДА В БЪЛГАРИЯ

CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY AND LABOR PAYMENT IN BULGARIA

Associate Prof. Dr. RUMEN KALCHEV
UNIVERSITY OF ECONOMICS – VARNA

Abstract: In this article, without seeking to theorizing, the author aims to clarify the nature of CSR and on this basis to justify the state of payment of labor in Bulgaria. Exposed to view on the possibilities to increase labor compensations and business commitments in this regard.

Key words: corporate social responsibility, business, labor payment

Въведение

Темата за отговорността на биз неса към обществото или така нарече ната корпоративна социална отговорност (КСО) придобива все по-нарастваща актуалност у нас. Допълнителен тласък за въвеждане на социално отговорни биз нес инициативи на ниво предприятия даде процесът на интеграция с ЕС и пълноправното членство от началото на 2007. Разшириха се обществените дискусии по тази проблематика. Днес е все общо мнението, че всяка ползваща се с добро име в обществото и уважаваща себе си компания следва да бъде социално ангажирана. Правителството на Република България разработи съответна стратегия в тази област. Българският институт за стандартизация издаде с превод на български език международния стандарт за социалната отговорност – БДС ISO 26000:2012 „Указания за социална отговорност”. Стандартът, разработен с участието на експерти от над 90 страни и 40 международни или регионални организации разглежда принципите на социалната отговорност и дава указания за нейното прилагане на практика в организациите

Отговорност за общественото благополучие носят държавата, която исторически изпълнява и продължава да

изпълнява тази своя роля и бизнесът, към когото са отправени не малко надежди за справяне с обществените проблеми. Екологията, образованието, меценатството, дарителството са само една малка част от традиционните области, в които той се изявява, но на заден план често остава предоставянето на заплащане на труда на собствените работници и служители, което да дава възможност на тях и техните семейства да ползват в максимална степен постиженията на цивилизацията. А тези хора също са част от обществото, към което е насочена идеята за КСО.

В общия случай представителите на бизнеса изхождат от позицията, че заплащат труда, изразходван при производството на стоки и услуги според дълго, адекватно на работните умения и вложените усилия. Много често като причини за ниските възнаграждения у нас се изтъкват финансовото състояние на предприятието, съществуващото равнище на заплащане на тази или подобна позиция, увеличаването на производствените разходи и оттам на цената, което води до опасност продукцията да стане непродаваема и т.н.

Има ли реални възможности за подобряване заплащането на труда в българските организации? Това е предиз

викателството и въпросът, на кой то търси отговор авторът в тази статия.

Ангажименти на бизнеса във връзка със заплащането на труда според концепцията за КСО

Концепцията за КСО се допълва и обновява през годините в съответствие с новите реалности и социални рискове, в нея присъстват редица дискуссионни моменти, тя има както привърженици, така и противници. В общественото пространство са в обръщение множество дефиниции и коментари относно нейната същност, обхват и необходимост¹.

Поради разнообразния характер на областите, в които се проявява КСО, тя понякога се формулира твърде всеобхватно и неясно. Типичен пример за това са някои от най-известните дефиниции за нея:

- „КСО е поемането на ангажимент за подобряване на общественото благополучие чрез доброволчески бизнес практики и използване на корпоративни ресурси” (Котлър, Лий, 2011);

- „Управление на бизнеса по начин, който отговаря или надвишава етичните, нормативните, търговските и публичните очаквания, които обществото има към него” – дефиниция на организацията „Бизнесът за социална отговорност”

(цит. по Котлър, Лий, 2011);

- „Концепция, при която компаниите интегрират на доброволна основа дейността си по опазване на околната среда и социалните си инициативи в своите бизнес стратегии и във взаимното действие с всички заинтересовани лица” – формулировка на Европейската комисия (ЕК), изразена в Съобщението на

¹ Тук няма да правим опити за пределна изчерпателност при представянето на дефиниции за КСО, защото изясняването на същността на КСО не е цел на разработката. Ще посочим само някои от тях за да акцентираме върху вниманието, което според концепцията за КСО следва да отделят бизнесорганизациите на собствения си човешки ресурс.

Европейската комисия (ЕК) от март 2006 г. „Прилагане на партньорство за растеж и работни места: да направим Европа пример за подражание за прилагане на КСО” и възприета от правителството на Република Бъл гария при създаването на Стратегия за КСО 2009 -2013 г.;

- „Декларирайки своята социална отговорност и доброволно поемайки за дължения, които надхвърлят общите закони и обичайни изисквания, които трябва да се спазват при всички случаи, фирмите се стараят да повишат стандартите за социално развитие, защита на околната среда и уважение на основните права и приемат да прилагат отворено управление, да съгласуват интересите на всички заинтересовани страни в общ подход за качество и устойчивост” – Зелена книга на ЕК (цит. по Нисторов, И., 2010);

- „КСО се разбира като популяризиране на практиките на отговорния бизнес, които носят полза на бизнеса и обществото и подпомагат социалното, икономическо и екологично устойчиво развитие чрез максимизиране на положителното влияние на бизнеса върху обществото и минимизиране на негативното” – Международен форум на бизнеслидерите (цит. по Захариев, Е., 2012);

- „Отговорността на предприятията за техните въздействия върху обществото” – определение на ЕК в изготвената обновена Европейска стратегия за КСО

- 2011-2014, публикувано в съобщение на ЕК от 25.10.2011 г.²

От представените по-горе определения за КСО се вижда, че тя е противоречива категория с разнопосочни измерения. Могат да се направят редица изводи относно нейната същност и форми на проявление. Според нас най-важните от тях са следните:

² Вж. Обновена стратегия на ЕС за периода 2011—2014 г. за корпоративната социална отговорност. <http://eur-lex.europa.eu>

Първо, тезата за доброволността на поеманите ангажименти се застъпва широко в разбиранията за КСО. Идеята за доброволно изпълнение на дейности, излизащи извън сферата на формалните задължения на бизнеса и допринасящи за просперитета на обществото се споделя от бележити учени, които я поставят в основата на нейната същност. Така например Котлър и Лий, коментирайки своята дефиниция поясняват, че „ключов елемент в това определение е думата доброволчески. Тук не става въпрос за бизнес дейности, определени от закона, или морални или етични по своята същност и в този смисъл очаквани, а се има предвид съзнателно и безвъзмездно поемане на ангажименти от страна на бизнеса да избира и прилага тези практики или да реализира своя принос. За да бъде наречена една компания социално отговорна, подобен ангажимент трябва да бъде показан и да бъде осъществен чрез възприемане на бизнес практики и/или финансов принос.” (Котлър, Лий, 2011). К. Каменов и Кр. Хаджиев също отбелязват, че „за разлика от юридическата отговорност, която има задължителен характер, социалната отговорност е своеобразен отклик към социалните проблеми на обществото. Тя не зависи от законите и държавното регулиране.” (Каменов, Хаджиев, 2000).

По наше мнение е излишно да се акцентира в толкова голяма степен на доброволността. На всички е известно, че бизнесът в лицето на работодателите има редица ангажименти, продиктувани от сключените договори с работници и служители, доставчици, клиенти, банки и др. Също така, той трябва да спазва наложените от държавната и местната власт изисквания, касаещи околната среда, инфраструктурата, безопасността и здравето при работа, данъчната дисциплина и пр. Изпълнявайки своите задължения без административна или наказателна принуда, работодателите показват своето отношение към обществото. Това прави възможно бизнеспартньорите им

да спазват договорите си, бюджетът да акумулира достатъчно средства за разпределение сред социално слаби, пенсионери, безработни, работниците и служителите им да издържат своите семейства и т.н. В този смисъл, не би могло да се нарече социално безотговорно поведението на даден собственик на фирма, който изплаща редовно и навреме договорените работни заплати, данъците си, задълженията към доставчици и подизпълнители, но не разходва регулярно допълнителни средства от своята печалба за благородни каузи.

Второ, според нас дефиницията на организацията „Бизнесът за социална отговорност” в най-голяма степен отговаря на възгледите за КСО. Най-естественото очакване от страна на обществото е управлението на бизнеса да отговаря на етичните, нормативните, търговските норми. Разбира се, добре би било тези очаквания да бъдат надвишени. Тази дефиниция игнорира доминиращата позиция на големите компании в сферата на КСО и дава правото на всички стопански субекти, независимо от техния размер и финансови възможности да се причислят към категорията на социално отговорните.

Трето, може да се заключи, че границите на КСО са много размити. Единственият по-категорично деклариран ангажимент (въпреки че и той има многообразни измерения) в конкретна област е по отношение опазването на околната среда. Всички останали (икономическо, социално и устойчиво развитие, основни права) имат изключително широко тълкуване и могат да се възприемат като добри намерения на бизнеса, които той не е длъжен да изпълни. Тоест, ако в което и да е направление се случи нещо положително, което излиза извън рамките на законовата регламентация и обичайната практика, то трябва да се възприема като проява на социална отговорност. Надали, обаче би могло да се възприеме като социално отговорно поведение проявата на благотворителност и/или финансирането на образо-

вателни програми в съчетание със съзнателното поддържане на критично ниско ниво на заплащането на труда в собственото предприятие в интерес на запазването и нарастването на печалбата.

Във втора група дефиниции се среща по – детайлно открояване на обектите, към които е насочена КСО. Така например Световният бизнес съвет за устойчиво развитие я определя като „ангажимент на бизнеса да допринесе за устойчивото икономическо развитие като работи със своите служители, техните семейства, местната общност и обществото като цяло за подобряване качеството на техния живот” (цит. по Котлър, Лий, 2011). Приблизително същата е формулировката на Световната банка, според която „КСО е ангажиментът на бизнеса да допринесе за устойчивото икономическо развитие и да гарантира връзка с работниците, техните семейства, местната общност и обществото като цяло с цел повишаване качеството на живота, което да е приемливо както за бизнеса, така и за развитието” (цит. по Нисторов, И., 2010). Виждаме, че в цитираните определения по – отчетливо се фиксира ангажиментът спрямо човешките ресурси на организацията, свързан с подобряване на качеството на техния живот.

Начините, по които отговорният бизнес може да участва в решаването на проблемите на работниците и служителите са разнообразни. Без да навлизаме в подробности тук могат да се посочат (Данев, 2006):

- Навременно плащане на работните заплати;
- разкриване на нови работни места;
- осигуряването на адекватни условия за работа и живот на работниците чрез повишаване на квалификацията им;
- профилактично лечение;
- строителство на жилища;
- осигуряване на безопасни условия на труд;
- сигурност на разплащанията;

- поддържане на адекватно заплащане на труда;

- допълнително медицинско и социално осигуряване на сътрудниците;

- развитие на човешките ресурси чрез обучаващи програми и програми за подготовка и повишаване на квалификацията;

- подпомагане на работниците в критични ситуации и др.

Присъствието на заплащането в разбирането за КСО у нас е логично предвид степента на икономическото развитие на България. „В западните дискусии по проблемите на социалната отговорност на бизнеса въпросите, свързани с работната заплата и данъците не фигурират. Плащането на данъци и осигуряването на достойна работна заплата се разбира като естествен момент от функционирането на фирмата, който няма пряко отношение към онези допълнителни отговорности, които поемат субектите, претендиращи за статус на социално отговорни.”(Соболева, 2005) Цитираното мнение не може да бъде отнесено към бизнеса в нашата страна. Разбира се, има изключения, но е всеизвестен факт, че средната работна заплата в България е най-ниската в ЕС, а непрестанното увеличение на заплащането на труда е задача с постоянна актуалност пред правителството и икономическите субекти у нас. Някои български бизнесмени споделят мнението, че КСО означава работодателят да е положил достатъчно грижи за създаването на подходящи условия за работа на своите работници и служители. Според тях няма нищо по-скъпо от това да поддържаш евтина работна ръка защото това означава „демотивиран човек, който няма интерес да си върши работата, а достойното заплащане и колегиалните отношения са особено важна част от КСО”¹

¹Вж. Корпоративната социална отговорност. Крачка напред. 06.07.2007. <http://www.capital.bg/biznes>.

Според нас въпросът за навременното, сигурно и адекватно заплащане на труда е изключително важен за българското общество. Той се отнася до формирането и обновяването на човешкия капитал на нацията и респективно на бизнеса. Работната заплата, която обрича работниците, служителите и техните семейства на лишения и бедност не може да изпълнява възпроизводствената и мотивиращата си функция.

Заплащането на труда в България – предизвикателство пред КСО

Ниското заплащане на положения труд традиционно се свързва с възникването на бедност сред работещите лица. Една от петте основни цели, поставени със стратегия „Европа 2020“ е относно бедността и социалното изключване - поне 20 милиона по-малко бедни или застрашени от бедност и социално изключване хора¹. От своя страна държава членка на ЕС в техните национални програми за реформа конкретизират тази цел, като за нашата страна тя се изразява в 260 000 души по-малко, застрашени от бедност и социална изолация.² Стратегията се отнася до цялото население на ЕС, но сред застрашените от бедност има и немалко заети лица.

Бедността е свойствена за всяка икономическа система и във всички времена, но нейната острота в обществото се различава рязко в зависимост от обема на произведения брутен вътрешен продукт (БВП) и натрупаното богатство, производствения потенциал на страната, благосъстоянието на народа, начина на разпределение на богатата и т.н. Развити страни, които по правило са ориентирани към постигането на социален мир и мощна средна класа имат неголеми различия в равнището на доходите

¹ За повече подробности Вж. „Европа 2020“. Стратегия за интелигентен, устойчив и приобщаващ растеж. <http://www.ec.europa.eu>.

² За повече подробности вж. www.ec.europa.eu.

и неголям слой бедни, докато в много други страни обществото е крайно поляризирано.

Европейската статистика³ публикува редица показатели за измеренията на бедността. От чисто статистическа гледна точка положението с бедността сред работещите у нас не би могло да се нарече катастрофално. Така например през 2011 г. в риск от бедност е 7,8% от наемния персонал, докато в Люксембург това се отнася за 9,5% от него, в Италия – за 9%, в Латвия – за 8,5%, в Литва – за 9,2%. Стойности над 7% се наблюдават също в Гърция, Германия, Испания, Полша и Кипър.

Подобна е ситуацията и с индикаторите за неравенство в доходите. Квантилното съотношение S80/S20 у нас през същата година, въпреки че е сред най-високите в ЕС (6,5), не контрастира рязко на фона на останалите държави, а в Испания и Латвия е по-високо. Коефициентът на Джини в България (35,1) е по-нисък отколкото в Латвия и е близък до същия в Испания, Гърция, Португалия, Румъния, Великобритания и др.

По-горе посочихме, че един от ангажиментите на социално отговорния бизнес е да поддържа подходящи условия за работа, включително и заплащане на своите работници и служители. Далеч сме от илюзията, че тази отговорност е достатъчно осъзната от всички работодатели. Безусловно, между тях има хора с добри и такива с не толкова чисти намерения. По-важният въпрос обаче е дали те имат реални възможности за предоставяне на мотивиращи и позволяващи воденето на нормален цивилизован живот трудови възнаграждения.

Интересен коментар на бедността сред заетото население в Русия прави авторски колектив с ръководител Д. Львов, според който ниското равнище на заплащането на труда на наемните работници, наложен в руската икономика е главната диспропорция на социалното

³ Вж. <http://www.ec.europa.eu/eurostat>.

развитие: „Относителният дял на работната заплата в БВП на Русия е примерно 2-2,5 пъти по-нисък отколкото във всяка западна страна. За 1 долар работна заплата нашият средностати стически работник произвежда 2,5-3 пъти повече БВП от работника в САЩ. Това означава, че такава, като в Русия експлоатация на труда няма в нито една

страна с нормална пазарна икономика.” (Лъвов, Гранберг, Егоршин, 2005).

Ако приложим подобен подход (използваме брутна добавена стойност (БДС) вместо БВП) спрямо страните от ЕС, ще получим следните резултати за мястото на трудовите възнаграждения в БДС (Вж. Таблица 1):

Таблица 1. Относителен дял на трудовите възнаграждения в БДС в страните от ЕС и други страни за периода 2007-2012 г.

(%)

Страни	Години					
	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Белгия	41.39	42.15	42.91	41.94	42.23	:
България	34.11	34.73	36.99	38.31	37.44	36.76
Чехия	34.51	35.23	35.42	35.38	35.90	:
Дания	59.05	59.83	62.75	58.82	58.64	:
Германия	44.35	45.20	47.36	46.15	46.69	:
Естония	39.79	43.10	44.77	41.25	39.54	:
Ирландия	44.03	47.87	47.65	45.38	43.47	:
Гърция	31.33	31.34	32.47	31.95	30.85	:
Испания	41.44	42.16	42.23	41.67	40.41	:
Франция	42.64	42.82	43.70	43.69	43.48	43.57
Италия	33.31	33.86	34.72	34.45	34.50	:
Кипър	43.27	43.30	44.25	43.54	43.23	:
Латвия	45.50	48.97	43.96	39.93	39.65	:
Литва	37.50	38.51	38.78	36.47	34.68	:
Люксембург	41.60	45.15	47.65	44.74	44.12	:
Унгария	42.54	42.24	43.16	43.34	42.28	:
Холандия	43.37	43.68	45.72	44.57	44.27	:
Австрия	42.83	43.78	45.30	44.53	43.96	:
Полша	35.13	37.36	36.22	36.43	35.73	:
Португалия	44.21	44.53	44.80	44.38	:	:
Румъния	36.19	39.62	37.64	33.67	:	:
Словения	48.68	49.88	51.99	52.66	51.51	:
Словакия	31.43	30.86	32.73	32.17	32.12	:
Финландия	43.64	45.10	48.75	48.14	47.90	:
Швеция	45.19	46.49	48.25	46.27	46.35	:
Великобритания	50.43	50.42	51.37	50.15	:	:
Лихтенщайн	43.02	42.92	51.03	48.22	:	:

Норвегия	39.43	38.42	42.92	41.57	40.62	40.68
Швейцария	51.70	51.76	54.35	52.42	:	:
Македония	32.25	32.97	36.66	37.16	34.96	:

Източник: Собствени изчисления на автора по данни от Евростат: - няма данни

От данните в таблицата може да се направи изводът, че идеята за прекомерната експлоатация на наемния персонал у нас може да се отхвърли. Относителният дял на възнагражденията в БДС у нас бележи тенденция на повишение до 2010 г., след което се връща на равнището от 2009 г. Сравненията на стойностите на този производен индикатор с останалите европейски страни също са показателни за ангажиментите на българския бизнес към работниците и служителите. Тук трябва да се направи уговорката, че средните величини прикриват доста аномалии.

Безспорен лидер като социално ориентирана икономика в ЕС е Дания, в която около 60% от генерираната БДС се изразходва за изплащане на трудови възнаграждения. Със стойности над 50% са също Великобритания, Швейцария, а през последните години от наблюденията на България, макар и с известни вариации през периода са по-високи от тези на Чехия, Италия, Гърция, Полша, Словакия и Македония. Страните, в които е постигнато високо благосъстояние и се славят със силна социална политика като Германия, Франция, Люксембург, Холандия, Австрия, Финландия и Швеция поддържат равнище между 42 и 48%. Изненадващо Норвегия не е между първите страни по участие на възнагражденията в БДС.

От представената информация може да се заключи, че що се отнася до задоволяването на базовите потребности на персонала, българските работодатели са социално отговорни в степен, съответстваща на икономическото и социалното развитие на страната. Младият български бизнес все още не може да се конкурира с този в страните, натрупали сериозни предимства далеч преди

започването на демократичните промени и установяването на пазарна икономика в България. Не бива да се забравя и това, че първият основен негов ангажимент е да съществува за да може да осигурява работни места. Това означава да бъде достатъчно печеливш и да се развива. За целта са необходими съответните финансови ресурси. Според нас напълно постижима цел при съществуващите икономически условия е такова равнище на заплащане, при което делът на възнагражденията в БДС ще надвиши 40%, т.е. повишение на средната работна заплата в България с 10-15%.

Разбира се, дори и след подобно нарастване на заплатите у нас, те ще останат сред най-ниските в Европа, но бизнесът ще е изпълнил част от ангажимента си за КСО. За да има трайно решаване на проблема с ниското заплащане на труда в България е необходимо да бъдат направени множество реформи както от негова страна, така и от страна на правителството, които по наша преценка ще отнемат много години. Това обрича България още дълго да остане най-бедната страна в ЕС.

Основната причина за лошото заплащане на труда в България се крие в малкия размер на създаваната БДС – факт, който не е необходимо да се доказва статистически. Ако размерът на генерираната БДС у нас беше 2 или 3 пъти по-голям, дори и при настоящото им участие в нея, то и работните заплати можеше да са 2 или 3 пъти по-големи. Съществуват много причини за текущото състояние на българската икономика и респективно на заплащането на труда, но според нас особено голяма роля имат структурата на българската икономика и качеството на труда, който се упражнява в голяма част от нейните сектори.

В тази връзка Г. Ганчев пише, че "... структурните дефекти на икономиката се проявяват главно чрез пазара на труда, който не създава достатъчно работни места или заплащането на заетите е недостатъчно за покриването на определена жизнен минимум.... Структурните дефекти почти винаги са свързани с недостатъчни инвестиции в човешкия капитал. ... Съкращаването на броя на работещите бедни може да се реализира или посредством административни мерки като повишаване на минималната работна заплата или чрез подпомагане създаването на нови високоплатени работни места." (Ганчев, 2011) Отричайки ролята на селското стопанство и туризма като приоритетни направления в развитието на страната ни В. Никифоров отбелязва: "... без творчески услуги и без индустрия, като правило, творческо пазарно стопанство няма. А има беднотия и дефицити.... Услугите фигурират като елемент на разглежданата тук формула за добрата отраслова структура за България. От контекста на тази формула обаче се разбира, че става дума не за творческите, а за стандартните, за простите, за евтините услуги." (Никифоров, 2008)

Като изразяваме съгласие с цитираните мнения ще посочим, че в свое предишно изследване акцентирахме върху пропорциите в секторната заетост в България и несъответствието им със същите в развитите европейски страни: „В момента съотношението между заетите от трите сектора (аграрен, индустриален и услуги) е 20:27:53. Нереалистично е да се очаква преминаване от това състояние към 5:25:70, каквото е средното към 2010 г. за ЕС." (Калчев, 2012) Според нас ограничаването на заетостта в аграрния сектор чрез насочване на част от заетите в него неплатени семейни работници и самонаети, които по същество прилагат нископлатен труд, към индустриалния сектор и сектора на услугите ще окаже позитивно влияние върху средната работна заплата в България.

Що се отнася до високоплатените работни места, те изискват да се полага висококвалифициран труд, труд с високо качество, който може да създава голямо количество добавена стойност. Това е направление, което безусловно трябва да се постави като приоритет и да получава подкрепа от правителството, при това изразяваща се не само в данъчни облекчения, а и в директни плащания, насочени на бизнеса, който развива високотехнологични производства. Полза от това ще имат не само пряко заетите работници и служители, а и цялото общество. Това ще направи възможно българските работодатели да изпълняват по-адекватно мисията си, свързана с КСО.

Заклучение

Разглежданият аспект е нищожна част от концепцията за КСО. От изложението може да се направи заключение, че бизнесът у нас към настоящия момент е достатъчно отговорен по отношение на заплащането на труда, но неговите възможности не кореспондират с потребностите на обществото.

Осъществявайки на практика модернизация на производството и услугите, насочвайки средства към закупуването на съвременна техника и технологии работодателите у нас ще предизвикат необходимостта от обучение и преквалификация на собствените си човешки ресурси, от промяна в качеството на образователните и обучаващите услуги и най-общо от инвестиции в човешкия капитал. Това ще рефлектира в подобряване на условията на труд и живот на наетите лица, в това число върху заплащането на техния труд.

Тук съществена роля може да изиграе правителството на страната. През последните години у нас са разработени над 200 стратегии, програми и планове за развитие на един или друг сектор и на икономиката като цяло, които не дават очакваните резултати. Необходимо е да се разработи концепция за развитие на

страната, в която главно място да заеме изграждането на съвре менна индустрия, произвеждаща конкурентноспособни стоки, търсени на външ ния пазар. На нейна основа ще се формира силен сектор на услуги, при това на скъпите и творчески услуги. На света няма просперираща и богата държава със слаба индустрия.

В заключение ще отбележим, че изложените мисли са израз на вътреш-

ната убеденост на автора, че проблемите със заплащането на труда могат да бъдат решени, но за целта не са достатъчни само заявени намерения, а и отговорни и целенасочени действия както от страна на бизнеса, така и от страна на институциите, разполагащи с информацията и властта в страната.

Литература:

1. Ганчев, Г. Макроикономически проблеми на борбата с бедността в България през периода 2012 – 2020// Икономика и управление, 2011, бр.3, с. 2-20.
2. Данев, Б. Корпоративната социална отговорност - принцип или стандарт. 02.10.2006. <http://www.expert.bg>.
3. „Европа 2020”. Стратегия за интелигентен, устойчив и приобщаващ растеж. <http://www.ec.europa.eu>.
4. Захариев, Е. Основни бизнес приоритети на индустриалния метиджмънт. Свищов: АИ „Ценов”, 2012, с. 146-185.
5. Калчев, Р. Развитие на секторната заетост в България// Известия на ИУ – Варна, 2012, бр. 2, с. 36-48.
6. Каменов, К. Кр. Хаджиев. Човешкият фактор и екипната дейност в управлението. София: ИК „Люрен”, 2000, с. 133-143.
7. Корпоративната социална отговорност. Крачка напред. 06.07.2007. <http://www.capital.bg/biznes>.
8. Котлър, Ф., Н. Лий. Корпоративна социална отговорност. София: Рой Комюникейшън, 2011, с. 2-4.
9. Никифоров, В. Как да се формира творческото пазарно стопанство в България. София: Сиела, 2008, с. 124 - 128.
10. Нисторов, И. Социалното включване (основа за икономиката на развитието). София: Kimberly – Clark Professional, 2010, с. 36-43.
11. Обновена стратегия на ЕС за периода 2011—2014 г. за корпоративната социална отговорност. <http://eur-lex.europa.eu>
12. Соболева, И. Социальная ответственность бизнеса: глобальный контекст и российские реалии// Вопросы экономики, 2005, бр. 10, с. 90-102.
13. Стратегическое управление: регион, город, предприятие. 2-е изд., доп. Под ред. Львова, Д.С., А.Г. Гранберга, А.П. Егоршина. Москва: Экономика, 2005, с. 23-24.
14. Стратегия за корпоративна социална отговорност 2009 – 2013. София, 2009.
15. <http://www.ec.europa.eu/eurostat>.

докторант ДЕЛКА ДОМУСЧИЕВА

ЮГОЗАПАДЕН УНИВЕРСИТЕТ „НЕОФИТ РИЛСКИ”, БЛАГОЕВГРАД

РАЗВИТИЕ НА ЧОВЕШКИТЕ РЕСУРСИ ЧРЕЗ ОБУЧЕНИЕТО ИМ ПРЕЗ ЦЕЛИЯ ЖИВОТ

DEVELOPMENT OF HUMAN RESOURCES THROUGH LONG-LIFE TRAINING

PhD Student DELKA DOMUSCHIEVA

SOUTH-WEST UNIVERSITY “NEOFIT RILSKI”, BLAGOEVGRAD

Abstract: One of the management challenges of the XXI century is a new understanding of human resource in enterprise as human capital. Everyone needs the same degree of good income, good health and education. Three indicators are interrelated and although the lead is taken income is obvious that they are far from sufficient to achieve the sustainable and harmonious development of man. Human development also depends on the level of education and the opportunity to conduct a long and healthy life.

Key words: personality - personification of the important human characteristics and the activities he does.

necessity - It is an objective or subjective inner necessity for satisfying a physiological or a psychological need.

activity – direction of the human activity.

Action – a process by which some aims can be reached.

Въведение

Бъдещото развитие в Европа в светлината на икономически растеж изисква развитие и усъвършенстване на знанията и уменията на едно ново равнище. Уменията на човешките ресурси се явяват стока, чиято цена все повече ще расте. Съвременната икономика все повече се базира на развитието на високите технологии, а това предопределя необходимостта от работна сила със съответни знания и умения. В този смисъл инвестициите в човешки ресурси са най-перспективните инвестиции.¹

Развитието на човешкия капитал зависи от множество фактори. Най-важните от тях са достъпът до образование и професионално обучение и неговото качество, възможностите за трудова заетост и кариерно развитие, ефективната здравноосигурителна система, зачитане

то на културните права и плурализъмът. Посочените фактори оказват влияние върху социалната и професионална реализация на личността, културната й идентификация, здравния статус и физическото състояние, личната ценностна ориентация и характеристиките на социална сигурност, които влияят съвкупно върху икономическия просперитет на обществото като цяло.

Основната цел в развитието на човешките ресурси е осигуряване на по-високо качество на трудовия живот и достатъчно доходи за един постепенно подобряващ се стандарт на живот.

Обучението и развитието включват многостранни цели и съдържание. Обучението е дейност, насочена към подобряване на резултатите от дейността на служителите на поста, който заема в момента. То включва придобиване на технически умения, умения за общуване с хората и се осъществява както за управленски, така и за не управленски кадри.

¹ Шопов, Г., Болонският процес във висшето образование, Изд. „Интернет Медия БИГ.БГ”, 22.6.2007г.

Развитието включва два важни компонента. Първо, развитието на управлението, което се занимава с въпроса “какви мениджъри и специалисти ще бъдат потребни на организацията в бъдеще, за да може да постигне своите цели в променящата се среда”. Развитието на управлението в този смисъл се занимава с въпросите на възрастовия състав, качествата и уменията на управленските кадри и необходимите такива в бъдеще, със структурата на организацията и видовете управленски кадри. Развитието на управлението в този план е преди всичко насочено навън, към външната среда - то е силно ориентирано към стратегическите въпроси.

Вторият тип развитие е вътрешно. Целта е да се усъвършенстват качествата и потенциала на отделните мениджъри, за да се осигури техния по-голям принос за организацията.

Анализ на проблема

Организациите в наши дни разполагат с разнообразни източници на програми за обучение и развитие. Програмите, осъществени в организацията (вътрешни програми), обикновено включват дейности с откъсване или без откъсване от производството. Обучението без откъсване от производството се състои от специално създадени програми така, че обучаещия да може да се учи по време на работа. Пример за такава програма е работата под ръководството на майстор (чиракуване). Обучението с откъсване от производството е ориентирано към занятия, произвеждани обикновено в класни стаи и с помощта на обучаващ екип.

Програмите за обучение и развитие могат да се осъществят и извън организацията. Тези дейности се състоят обикновено в изпращане на служителя да участва в програми и курсове, организирани от някои асоциации или от университети. Външното обучение обикновено се използва за придобиване на знания в някои непознати за организацията области и въпроси.

Вътрешното обучение, е по-евтино и отнема по-малко време на обучаването. Външното обучение запознава участниците с теорията и практиката та, в области непознати за организацията, което обогатява знанията. Във всеки конкретен случай мениджърите трябва сами да анализират ситуацията и хората и да изберат най-подходящия метод.

За да опростим представянето на многобройните методи, използвани за обучение и развитие, ще ги разгледаме от гледна точка на качествата, към развитието на които са насочени.

- **Технически умения.** За развитие на техническите умения се използват главно три метода: ротация на кадрите, наставничество и курсове.

- **Хуманитарни качества.** Важността на човешките качества обяснява включването им в много програми за обучение и развитие. Много е трудно да се опишат методите, които се използват за това в реалната практика. Те включват игрите на роли, както и оценката на поведението и неговото моделиране.

- **Концептуални и диагностични качества.** Развитието на концептуални и диагностични качества с програми на обучение се постига сравнително трудно. Тези качества се постигат предимно с натрупване на опит и време. Въпреки това има някои методи, които могат да улеснят откриването и развитието на тези две важни качества.

Програмите за систематично обучение и развитие, мотивират, като дават възможност на хората да разширят техните умения и да достигнат позиции на по-голяма отговорност.

При насочване на вниманието към мотивиращия заряд на повишаването на квалификацията и/или преквалификацията на персонала на фирмата, могат да се открият следните по-важни моменти¹:

¹ Паунов М., Мотивация – за добрите резултати и лоялността на хората, с които работим, УИ „Стопанство”, София, 2001г.

Първо: наличието във фирмата на добре организирана система за постоянно повишаване на квалификацията на персонала, основана на някои основни принципи, съответства на очакванията на хората за удовлетворяване на важни техни потребности чрез труда.

Второ, извеждането на обучението на персонала сред приоритетите в развитието на фирмата означава за хората предоставяне на шансове и възможности и за обогатяване на работата, за преодоляване на еднообразието, скуката и досадата в досегашните рутинни дейности, за поемане (чрез обучение) на нови предизвикателства в труда.

Трето, системата за обучение на персонала стимулира така наречената вътрешно мотивация на неговите членове в смисъл на повишаване тяхната активност и инициативност, генериране на идеи, пренасяне и утвърждаване на творчески елементи в дейността.

Четвърто, обстоятелството че фирмата инвестира в обучение на действания персонал, води до приобщаване на хората към фирмата, прави ги лоялни към нея.

Пето, човешкият потенциал е неизчерпаем. Знанията и уменията на опитните работници, специалисти, ръководители, следва да се предават и усвояват от други членове на персонала. Това е и част от мисията, а именно да създава следовници.

Шесто, фирмена политика, която създава условия, подкрепящи процеса на повишаване квалификацията на персонала, не остава невъзнаградена.

В днешно време вече е ясно за много служители, че динамиката на работните места драстично се е променила. Преди те вярваха, че квалификацията, уменията и опитът, с който допринасяха за организациите, в които работят, ще им бъдат от полза за доста години напред. Но техният опит им показва друго.

Забързаният ход на технологичните и предприемачески промени доведе до там, че много умения, считани за важни преди време, бързо изживяха своя връх

на търсене и твърдо се превърнаха в отживелица. Днес постоянното развитие на уменията и обученията, както и ученето през целия живот са на преден план. Докато осигуряването им трябва да е съвместна отговорност на правителствата и работодателите, от индивидите зависи да сграбчат всяка достъпна възможност, която се предлага за подготвка, повишаване на квалификацията или преквалификация. Кадрите ще помогнат на себе си и на общността като цяло, ако останат активни на пазара на труда и имат готовност за работа – независимо дали на пълна или почасова заетост.

Различни тенденции вече водят до остър недостиг на кадри в различни части на света. Изтичането на кадри възпрепятства държавите да разполагат с необходимите им човешки ресурси, за да поддържат своето развитие и да инвестират в бъдещи възможности. Напускат и много студенти, за да учат в чужби на и не се завръщат, което води до допълнително намаляване на броя на кадрите.

Ученето през целия живот се определя като целенасочена учебна дейност „от люлката до гроба“, която служи за непрекъснато усъвършенстване на знанията, способностите и компетентността.¹ В Меморандума на Европейската комисия по образование са залегнали шест ключови послания:

Нови основни умения за всички. умения за работа с информационни и комуникационни технологии, чуждоезикови умения, технологична култура, предприемчивост и социални умения като увереност, самоориентиране и способност за поемане на рискове.

Инвестирането в човешките ресурси предполага размера на дела от брутният вътрешен продукт за инвестиции в развитието на човешките ресурси да нарасне с 50% до 2010г.; намаляване броя на лицата от 18 до 24г.

¹ Национален доклад по меморандума на ЕК "Ученето през целия живот"

със завършено само прогимназиално образование. Гарантиране на достъп до форми на обучение през целия живот за всички лица с минимални възможности; използване на Европейския социален фонд за инвестиране в структурата на непрекъснатото образование. Насърчаване на хората да участват във финансирането на тяхното собствено образование чрез специални влогове, дарения и стипендии от обществени и частни фондови източници; изготвяне на фирмени схеми, предоставящи на работниците време или пари, за да поддържат образованието си по техен избор.

Иновации в преподаването и ученето. Европейската комисия по образование обръща внимание на необходимостта системите за образование да се приспособят към начина на живот и учене на хората днес, да се ориентират към потребителите, както и да дават възможност за преход между отделните нива и сектори в тях; да се използва широк спектър от учебни форми и големия потенциал от възможности; да се подобрява качеството и съдържанието на методите за преподаване и учене; да се осъществят реформи в образованието и практическото обучение на учителите.

Оценяване на обучението. В това направление на интегрирана Европа се гледа като на отворен пазар на труда и право на гражданите за свободно придвижване с цел живот, обучение, повишаване на квалификациита и работа във всички страни-членки изисква познания, умения и квалификации, които да са разбираеми и валидни навсякъде в Европейския съюз.

Ориентиране и информация. Необходимостта от непрекъснато професионално усъвършенстване, с цел реализиране на европейския пазар на труда, налага нуждата от информация и съвет, какво да правим през следващите етапи в нашия живот. Преценяването на възможностите за избор и вземането на решения е свързано с намирането на

необходимата точна информация и с превръщането на ориентиращата и консултантска дейност в услуга, осигуряваща лесен достъп до информацията относно възможностите за образование и обучение навсякъде в Европа и в продължение на целия живот.

Доближаване на обучението до дома. Повечето хора получават образованието си на местно равнище. Това изисква мобилизирането на местните и регионалните власти, които осигуряват достъпа до продължаващо образование в подкрепа на непрекъснатото образование. Разнообразните и достъпни възможности за образование на местно ниво дават шанс на хората да се обучават без да напускат родния край, в познатата атмосфера на региона и неговата общност. Обучението близо до дома може да бъде постигнато чрез местни учебни центрове, неправителствени организации, обучение на работното място, както и чрез обучение по интернет.

Заклучение

Днес необходимостта от образование непрекъснато нараства. Идеята за ученето през целия живот е един от ключовете към 21 век. Концепцията е израз на четирите основни цели – да се научиш да придобиваш знания, да се научиш да действаш, да се научиш да живееш с другите, учение за живот¹. Образованието трябва да помага на хората да разбират по-добре себе си и другите чрез по-доброто разбиране на света около тях. Придобиването на знания е път за възприемане на глобалните събития и за превръщането на всеки в гражданин на този свят. Всеки човек трябва да се научи да учи през целия си живот, да умножава знанията си, да развива способностите и квалификации

¹ Шопов, Г., Болонският процес във висшето образование, Изд. „Интернет Медия БИГ.БГ“, 22.6.2007г.

ите си и да се приспособява към един | променлив и свързващ ни взаимно свят.

Литература:

1. Шопов, Г., Болонският процес във висшето образование, Изд. „Интернет Медия БИГ.БГ”, 22.6.2007г.
2. Паунов, М., Мотивация – за добрите резултати и лоялността на хората, с които работим, УИ „Стопанство”, София, 2001г.
3. Национален доклад по меморандума на ЕК „Учението през целия живот”.
4. Шопов, Г., Болонският процес във висшето образование, Изд. „Интернет Медия БИГ.БГ”, 22.6.2007г.

докторант ХРИСТИНА КЪДЕЛКОВА
РУСЕНСКИ УНИВЕРСИТЕТ "АНГЕЛ КЪНЧЕВ"

МОДЕЛ И МЕТОДИКА ЗА ИЗГРАЖДАНЕ НА СИСТЕМА ОТ ПОКАЗАТЕЛИ ЗА БЮДЖЕТЕН КОНТРОЛ В ПРОИЗВОДСТВЕНО ПРЕДПРИЯТИЕ

MODEL AND METHODS FOR THE DEVELOPMENT OF A SYSTEM OF BUDGET CONTROL INDICATORS IN A PRODUCTION COMPANY

PhD Student HRISTINA KADELKOVA
University of Ruse 'Angel Kanchev'

Abstract: Achieving the objectives and efficiency of the budget system of any company depends, to a greatest extent, on the way how the budget control system has been worked out and how it operates. The present article shows the model and methods for developing a system of budget control indicators. The model is characterized by thoroughness and complexity of performance and also reflects the links between the indicators and their technological sequence upon receipt.

The methodology is based on proven analysis methods and includes a system of ET, generated using PP Excel.

We have demonstrated the experiment method results of generating the budget control indicators of a specific budget in a specific production company.

Key words: budget control, system of budget control indicators, technological method, analysis methods.

Увод

Постигането на целите и ефективността от бюджетната система на всяко предприятие зависи, в най-голяма степен, от начина на изграждане и функциониране на бюджетния контрол. Бюджетният контрол е предназначен да осигурява информация на управляващите за изпълнението на бюджетните показатели и обосноваване на коригиращите управленски решения. Количеството и качеството на тази информация се определя от обхвата на показателите, включени в бюджетния контрол, както и от методите и технологиите за тяхното създаване и анализиране.

Целта на статията е да представи модел за изграждане на система от показатели за бюджетен контрол и методика за изграждането ѝ в производствено предприятие.

Приложението им е чрез използване на програмен продукт тип „Електронни таблици“.

Задачите на автора са, както следва:

- да опише разработеният модел – обхвата и структурата на системата от показатели за бюджетен контрол в производствено предприятие;
- да представи избраните модели за изчисление и анализиране на бюджетните отклонения;
- да представи създадената методика за определяне на показателите за бюджетен контрол с използването на продукт тип „Електронни таблици“;
- да покаже резултати от експериментирането на методиката за генериране на показатели за бюджетен контрол за конкретен бюджет в конкретно производствено предприятие.

Бюджетният контролен процес осигурява постигането на годишните цели на организацията [Динев, М, 1999, с.109]. По своята същност, бюджетният контрол, е дейността по дефинирането на отговорностите на управляващите по отношение на взетите решения и тяхното изпълнение чрез съпоставяне на бюджетните с фактическите показатели [Велчева, Й, 2012, с.231].

В публикациите по бюджетиране няма единно становище за същността и мястото на дейността по определяне на бюджетните отклонения в бюджетния контролен процес.

В изследваните публикации по бюджетен контрол [Бланк, И, 2003, с.190], [Йонкова, Б, 2006, с.366], [Армстронг М, 1994, с.314], бюджетните показатели са описани и класифицирани по различни критерии – според центровете на отговорност; според отделните направления на финансовата активност на предприятието; според различните аспекти на формиране, разпределение и използване на финансовия ресурс. Липсват публикации относно обособена комплексна система от показатели, както и ясно изразен модел за нейното изграждане. Отклоненията от бюджетните показатели се изчисляват за отделни бюджети и центрове на отговорност, преобладават абсолютните и относителните разлики.

Прилагането на комплексен и системен подход при изготвянето на модела за изграждане на система от показатели за бюджетен контрол обезпечава неговата пълнота и отразяването на връзките в бюджетната система. Представената методика включва обосновани методи за анализ и информационна технология на база на ПП „Excel”.

1. МОДЕЛ за изграждане на система от показатели за бюджетен контрол в производствено предприятие

Бюджетните отклонения за отчетния период са **продукт** на процедурата по определяне на бюджетните отклонения [Ламбовска, М, 2005, с.2], която е част от бюджетния контролен процес. **Анализът на отклоненията** в дейността на предприятията е преди всичко **анализ на факторни влияния**, като в основата му е заложено изследване, метрифициране, оценка, прогнозиране и разкриване на причинно-следствена връзка на комплекса от факторни влияния върху динамиката на резултативните показатели.

Моделът на системата от показатели за бюджетен контрол се създава въз основа на предварителна аналитична обработка на бюджетна и отчетна икономическа информация за дейността на предприятието, която обхваща съвкупност от методически правила и принципи, количествени методи (техники), алгоритми и процедури за изследване на релевантни връзки и зависимости между стопанските явления и процеси. Той отразява обхвата и връзките в системата от бюджети на предприятието.

Формулиране на цели и конкретни задачи на бюджетния контрол

Формулирането на целите на бюджетния контрол е в съответствие с изискванията на крайните потребители на аналитичния продукт.

Идентификация на обектите на бюджетен контрол

Извършва се анализ на информационната среда за изучаваните обекти, като акцентът е поставен върху следните **основни процедури**:

- подбор на аналитични показатели в съответствие с целите и задачите на бюджетния контрол и включените първични показатели при изграждане на бюджетната система [Бланк, И, 2003, с.192];
- класификация на показатели за измерване на бюджетните отклонения: резултативни и факторни, количествени, качествени, структурни;
- установяват се функционалните зависимости между резултативните и факторните показатели, разгледани като факторен комплекс от една страна, а от друга – между самите фактори в тяхната причинно-следствена връзка;
- извършва се оценка на информационния ресурс в два **аспекта**:
 - **в количествен аспект** като необходим обем базисна (бюджетна, прогнозна) и отчетна (фактическа) информация, осигуряваща количествени признаци на резултативните и факторни показатели.

- в **качествен аспект**, по отношение на неговата обективност, достоверност, надеждност.

1.1 Моделиране

След установяване на функционалните зависимости и причинно-следствени връзки между резултативните и факторни показатели, се пристъпва към **конструиране** на модела за изграждане на **системата от показатели, определя се обхвата на включените в него показатели (фиг.1)**. При ранжирането на показателите в модела е взето под внимание, тяхната хронологическа и логическа последователност, отговаряща на реално съществуващите между тях причинно-следствени връзки, както и на установената йерархична структура. На по-ниско ниво – центрове на отговорност (на разходите и приходите) се установяват отклонения, които формират съответните отклонения на ниво предприятие

Структурата на модела следва последователността при изграждане на цялостната планово-бюджетна система. Лимитирацият фактор, ограничаващ мащабите на дейността на предприятието, през бюджетния период са приходите от обичайна дейност на предприятието, респективно полученият финансов резултат

Технологичен модел

В съответствие с целите и задачите на изследването се извършва преобразуване (детайлизиране, разширяване, съкращаване) на системата от показатели и се **съставя технологичният модел**. Той представлява математическо описание на причинно-следствените връзки между отклонението в стойността на резултативния показател от величината, зададена в бюджетната система, вследствие изменението на обуславящите го фактори.

1.1.1 Технологичен модел „Абсолютни разлики”

Аддитивни модели: установяват се разликите между фактическите и базисни характеристики (или обратно) на изследваните фактори

$$\Delta Y = \sum_{j=1}^n \Delta A_j$$

$$\Delta Y_{(a_p)} = a_{j1} - a_{j0}$$

където:

ΔY – абсолютно изменение на резултативния показател;

ΔA_j – общо абсолютно изменение на факторните показатели;

j - идентифицира вида на факторния показател, изменя се от 1 до n (брой на анализирания показател);

a_{j1} – отчетна стойност на j -тия факторен показател;

a_{j0} – бюджетна стойност на j -тия факторен показател.

Мултипликативни модели: абсолютната разлика между фактическата и бюджетната величина на изследвания показател се умножава с останалите фактори в модела, които участват със съответните си характеристики в зависимост от поредността на анализа

$$\Delta Y = \prod_{j=1}^n \Delta A_j \quad (1)$$

$$\Delta Y_{a_1(1)} = (a_{11} - a_{10}) \cdot a_{20} \cdot a_{30} \cdot \dots \cdot a_{j0} \quad (2)$$

$$\Delta Y_{a_2(2)} = (a_{21} - a_{20}) \cdot a_{11} \cdot a_{30} \cdot \dots \cdot a_{j0} \quad (3)$$

$$\Delta Y_{a_j(n)} = (a_{j1} - a_{j0}) \cdot a_{11} \cdot a_{21} \cdot \dots \cdot a_{j0} \quad (4)$$

Комбинирани модели от адитивно-мултипликативен тип: прилагат се процедурите за конкретния тип зависимост, в която участва изследвания фактор:

$$Y - a_1 \cdot (a_2 + a_3); Y - a_1 \cdot (a_2 - a_3) \quad (5)$$

$$\Delta Y_{a_1(1)} = (a_{11} - a_{10}) \cdot a_{30} \quad (6)$$

$$\Delta Y_{a_2(2)} = (a_{21} - a_{20}) \cdot a_{30} \quad (7)$$

$$\Delta Y_{a_3(3)} = (a_{31} - a_{30}) \cdot (a_{11} - a_{21}) \quad (8)$$

1.1.2 Технологичен модел “Относителни разлики”

Използването на варианта “**Относителни разлики**” е обосновано от факта, че изследваните връзки между показателите за бюджетен контрол са от мултипликативен и адитивно-мултипликативен тип.

Процедурите за метрифициране на факторните влияния се прилагат в следната последователност:

$$\Delta Y = \prod_{j=1}^n \Delta A_j \quad (9)$$

Модел на относителен прираст на факторите (коэффициенти, проценти):

$$\Delta y_{(a,j)} = \frac{\Delta A_j}{a_{j0}}; \quad \Delta y_{(a,j)} \% = \frac{\Delta A_j}{a_{j0}} \cdot 100 \quad (9)$$

Модел за изследване на факторните влияния:

$$\Delta Y_a = Y_0 \cdot \Delta a_{отн} \quad (10)$$

$$\Delta Y_b = (Y_0 - \Delta Y_a) \cdot \Delta b_{отн} \quad (11)$$

$$\Delta Y_c = (Y_0 | \Delta Y_a | \Delta Y_b) \cdot \Delta c_{отн} \quad (12)$$

където:

$\Delta Y_a, \Delta Y_b, \Delta Y_c$ – абсолютно изменение на резултативния показател вследствие влиянието на факторни показатели a,b,c;

Y_0 – бюджетна стойност на резултативния показател;

$\Delta a_{отн}, \Delta b_{отн}, \Delta c_{отн}$ – относително изменение на отчетната стойност на факторните показатели, спрямо бюджетната.

1.2 Баланс на отклоненията

Тази процедура има за цел да се извърши контролна проверка на математическите действия и аналитичните разчети: общата сума на отклоненията между фактическата (отчетна) и бюджетната величина на резултативния показател трябва да се “балансира” със

сумата на ефектите, установени в резултат на метрифициране на факторните влияния.

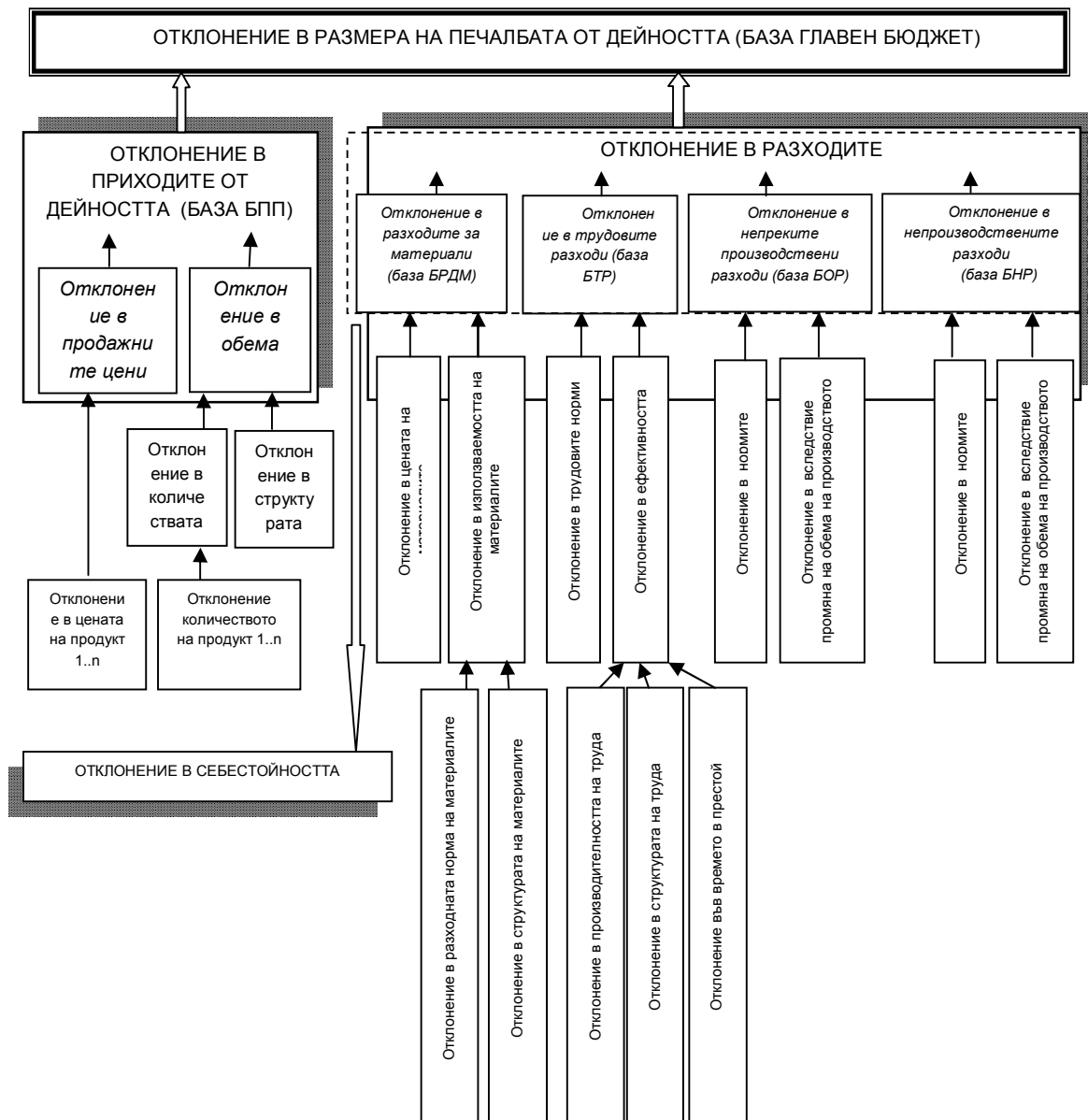
2. МЕТОДИКА за изграждането на система от показатели за бюджетен контрол в производствено предприятие

2.1 Технологичната последователност

Последователността на действията включени в методиката се определя на базата на качествен (логически) анализ на реално съществуващите връзки между факторите включени в разработения модел и при съблюдаване на определени **правила и принципи**:

Първо, приоритет имат количествените фактори пред структурните и факторите, изразяващи състояния, т.е. пред качествените фактори; *второ*, предимство имат основни фактори пред производни и първични пред вторични фактори; *трето*, следва се логиката на естествения ред на възникване, формиране и развитие на факторите в реалната бизнес среда; *четвърто*, отклоненията и обуславящите ги фактори се изчисляват по видове бюджети за предприятието като цяло и за центрове му на отговорности. Определянето им по центрове на отговорности се отнася само за контролируемите показатели (приходи и разходи по видове) от тези центрове [Meigs Robert F, 1990, с. 1013].

Основен принцип на бюджетния контролен процес е принципът на „управление по изключения“ [Lucey T., 1988, с. 117]. В съответствие с него, интерес за ръководството представляват само значимите отклонения. По повод на принципа проф. д-р М. Ламбовска (2005) въвежда класификация на бюджетните отклонения като допустими и недопустими.



Фиг. 1 Обхват на системата от показатели за бюджетен контрол

За групирането им използва дуплика област на отклонение [Ламбовска, М, 2005, с.2].

2.2 Методи за анализ

Важен момент при съставянето на методиката е изборът на метод/методи за изследване. Той трябва да даде отговор на предварително формулираните цели и задачи, математическият му апарат да дава възможност за оценка на показателите, обхванати в разработения модел.

Табл.1 Показатели за бюджетен контрол на нетните приходи от продажби

Продукт	Изчислители процедури				Процедура „Абсолютни разлики“			Процедура „Относителни разлики“			Индексен анализ		
	Показатели	По броя (t=0)	По отчет (t=1)	Алтернативен модел	Мултипликативен модел	Модел на относителен промяна на факторите	Индекс	Q ₁ , d ₁ , p ₁	Q ₁ , d ₁ , p ₁	Q ₁ , d ₁ , p ₁	Индекс	Q ₁ , d ₁ , p ₁	Вид индекс
Продукт 1	Обем продажби, броя (q)	5157	5150	-7	-79,28 лв.		0,999					lq	
	Относителен дял в общото продадено количество (d)	59,99%	60,24%	0,25%									
	Продажна цена за единица без ДДС, лева (p)	11	11,5	0,50	2 575,00 лв.	4,55%	1,045					lp	
Продукт 2	Нетни приходи от продажби (без ДДС), лв.	56729	59225	2495,72	2 495,72 лв.	4,40%	1,044	56 650,00 лв.	56 410,70 лв.			ls	
	Относителен дял в НПП	18,79%	19,62%	0,83%									
	Обем продажби, броя (q)	182	173	-9	-552,73 лв.	-4,75%	0,952					lq	
Продукт 3	Относителен дял в общото продадено количество (d)	2,11%	2,02%	-0,09%									
	Продажна цена за единица без ДДС, лева (p)	64	64	0,00	0,00 лв.	0,00%	1,000					lp	
	Нетни приходи от продажби (без ДДС), лв.	11625	11072	-552,73	-552,73 лв.	-4,75%	0,952	11 072,00 лв.	11 559,45 лв.			ls	
Продукт 4	Относителен дял в НПП	3,85%	3,67%	-0,18%									
	Обем продажби, броя (q)	763	821	58	4 947,33 лв.	7,53%	1,075					lq	
	Относителен дял в общото продадено количество (d)	8,88%	9,60%	0,72%									
Продукт 5	Продажна цена за единица без ДДС, лева (p)	86	86	0,00	0,00 лв.	0,00%	1,000					lp	
	Нетни приходи от продажби (без ДДС), лв.	65659	70606	4947,33	4 947,33 лв.	7,53%	1,075	70 606,00 лв.	65 289,95 лв.			ls	
	Относителен дял в НПП	21,75%	23,39%	1,64%									
Продукт 6	Обем продажби, броя (q)	2479	2390	-89	-5 513,49 лв.	-3,59%	0,964					lq	
	Относителен дял в общото продадено количество (d)	28,83%	27,96%	-0,88%									
	Продажна цена за единица без ДДС, лева (p)	62	61,8	-0,20	-478,00 лв.	-0,32%	0,997					lp	
Продукт 7	Нетни приходи от продажби (без ДДС), лв.	153693	147702	-5991,49	-5 991,49 лв.	-3,90%	0,961	148 180,00 лв.	152 830,38 лв.			ls	
	Относителен дял в НПП	50,91%	48,92%	-1,99%									
	Обем продажби, броя (q)	16	15	-1	-918,22 лв.	-6,46%	0,935					lq	
Продукт 8	Относителен дял в общото продадено количество (d)	0,19%	0,18%	-0,01%									
	Продажна цена за единица без ДДС, лева (p)	886	886	0,00	0,00 лв.	0,00%	1,000					lp	
	Нетни приходи от продажби (без ДДС), лв.	14208	13290	-918,22	-918,22 лв.	-6,46%	0,935	13 290,00 лв.	14 128,43 лв.			ls	
Общо продадено количество, броя (Q)	Относителен дял в НПП	4,71%	4,40%	-0,30%									
	Обем продажби, броя (Q)	8597	8549	-48									
	Нетни приходи от продажби (без ДДС), лв. (НПП)	301914	301895	-19,39									
В резултат отклонение в продажбите количества, яв.												lq	
В резултат отклонение в продажбите цени, лв.												lp	
В резултат отклонение в асортиментната структура, яв.												las	
Общо отклонение на НПП, яв.												ls	

Изборът на посоченият набор от методи за анализ се обуславя от характера на изследваните показатели, определената структура на системата и прилаганият технологичен модел.

А. Метод на сравнението

Същността на метода се свежда до сравняване на отчетните с бюджетните показатели за работа на предприятието с цел да се даде обективна оценка на резултатите дейността му, да се разкрият различия в използването на ресурсите и да се определят причините, които са ги предизвикали. Използван е при изграждането на технологичен модел „Абсолютни разлики” – Адитивен модел.

В. Метод на верижните замествания

Методът на верижните замествания е в основата на мултипликативния технологичен модел. Чрез метода се измерва индивидуалното влияние на участващите факторни показатели върху изменението на резултативния при наличие на аналитична зависимост между тях. Способът на верижните замествания се свежда до построяване на факторни вериги чрез последователно заместване на бюджетните стойности на участващите фактори с отчетните. Всеки две последователни факторни вериги се сравняват, като получената разлика представлява числовия израз на влиянието на изменението на анализирания факторен показател [Митев, В, 2008, с.46].

С. Метод на абсолютните разлики

Методът дава възможност да се проследява последователното изменението на отделните фактори чрез разликата между бюджетните величини и фактически постигнатите, като всички други фактори се запазват неизменни. Използва се при изграждането на адитивния технологичен модел и моделите за изследване на факторните влияния.

Д. Индексен метод

Методът е израз на аналитичната функция на икономическите индекси. Чрез индексния факторен анализ, отклоненията в изследваните показатели се

разлагат на части в зависимост от действието на различни фактори. Общото отклонение може да се разложи по два начина: мултипликативно (като произведение) и адитивно (като сбор) [8]. Методът се прилага и в двата разработени технологични модела.

Е. Метод на хоризонталния и вертикалния анализ

Хоризонталният анализ онагледява измененията в отделни статии на финансовите отчети. Осъществява се чрез построяване на аналитични таблици, в които абсолютните показатели се допълват с относителни темпове на растеж или снижение спрямо бюджетния период.

Вертикалният анализ представлява анализ на стойностите на основните финансово-стопански показатели за бюджетния период. При този анализ се проследява структурата на дейностите и се отчита моментната ситуация в края на бюджетния период според предварително избрани показатели. Резултатите от вертикалния анализ на предприятието се използват за определяне на структурните изменения в състава на активите и в източниците за покриването им [доц.д-р Касърова, В, 2005, с.21].

Методът се прилага и в двата разработени технологични модела.

2.3 Оформяне на аналитичния продукт

На заключителния етап от алгоритъма на методиката се изготвя аналитичният продукт под формата на аналитичен доклад, аналитични записки, изводи, оценки, препоръки, предложения за вземане на управленски решения.

3. АПРОБАЦИЯ на методиката за генериране на показатели за бюджетен контрол за бюджета на приходите от продажби

Апробацията на представената от автора методика е направена чрез

прилагането ѝ като инструментариум за изграждане на система от показатели за бюджетен контрол на нетните приходи от продажби (НПП), изготвен на база ПП "Excel" (табл.1), в производствено предприятие "Хидро"ООД за период X.

За аналитичното получаване на величините на показателите, включени в системата, е използвана комбинация от технологичните модели „Абсолютни разлики“, „Относителни разлики“ както и Индексния метод. Взаимното им прилагане осигурява получаването на широк набор от показатели, отчитащи влиянието на всеки фактор върху размера на отклонението на НПП, бюджетна спрямо отчетна величина, както и контрол на получената резултативна информация.

Изчислителни процедури:

От прилагането на технологичен модел „Абсолютни разлики“ – Адитивен модел.

По формула (1) се изчислява размерът на отклонението на НПП и продадените количества спрямо заложените в бюджета. Размерът на отклоненията възлизат на (-19.39лв.) и (-48бр.). Чрез използването на същата формула са изчислени отклоненията на всеки показател, по видове продукти. Това позволява детайлно да се проследи абсолютното отклонение на бюджетните показатели спрямо отчетните и да се измери влиянието, което те оказват в общото отклонение на НПП.

От прилагането на технологичен модел „Абсолютни разлики“ – Мултипликативен модел.

Прилагането на мултипликативния модел позволява да се разкрие абсолютното влияние на всеки фактор върху отклонението на резултативния показател. Чрез формула (3) се получава размерът на общото отклонение на НПП, По формула (4) се определят отклоненията в съставните показатели – продадено количество и продажна цена по видове продукти.

От прилагането на модела на относителен прираст на факторите

Резултатите от прилагането на моде-

ла са аналогични на резултатите получени чрез мултипликативния модел. Разликата е, че получените стойности на отклоненията в резултативния и факторните показатели са измерени с относителни величини (проценти). Математическият апарат на модела е представен във формула (10).

От прилагането на модела на относителен прираст на факторите

Прилагането на индексния метод дава възможност да се определи влиянието на всеки фактор върху резултативния показател под формата на индекси. Чрез него се определя размера на отклонението на НПП вследствие влиянието на промените в асортиментната структура. Математическият апарат за получаване стойностите на използваните индекси на: I_q – количествата; I_p – цените; I_{as} - промените в асортиментната структура; I_s - стойността на продажбите, е посочен и подробно описан в публикуван от автора на статията доклад «Съставяне на бюджет на приходите от продажби като съставна част от компютризирана пла ново-бюджетна система».

Проследяването на връзките между отделните показатели и информацията, необходима за тяхното получаване и се извършва чрез функцията "Trace Precedents/Dependents" заложена в ПП Excel". Функцията представя нагледно взаимната обвързаност на отделните бюджети в планово-бюджетната система.

Заклучение:

В статията са представени разработените модел и методика за изграждане на система от показатели за бюджетен контрол. Моделът се характеризира с пълнота и комплексност на показателите и отразява връзките между тях и технологичната последователност при получаването им.

Методиката е базирана на обосновани методи за анализ и включва система от ЕТ, генерирани с помощта на ПП Excel.

Показани са резултатите от експериментирането на методиката за генериране на показатели за бюджетен контрол

за конкретен бюджет в конкретно производствено предприятие.

Литература:

1. Армстронг М., Основни техники на управление, Делфин прес, Бургас, 1994.
2. Бланк, И, Концептуалные основы финансового менеджмента, Ника-центр, Киев, 2003.
3. Динев, М., Контрол в социалното управление, Тракия-М, София, 1999
4. Велчева, Й., И.Димитрова, Управленско счетоводство, Русе, 2012
5. доц.д-р Касърова, В. и Ралица Димитрова, Анализ на финансов отчет, Научен ръкопис, депозиран в ЦНТБ, №Нд 373, София, 2005
6. Ламбовска, М., Модел за определяне на бюджетните отклонения на организацията в неопределена среда, Икономически алтернативи, УНСС, 2005, бр.3
7. Митев, В., Методът на верижните замествания – практическо приложение във финансово-стопанския анализ, предимства и недостатъци, Годишник на МГУ “Св. Иван Рилски”, Том 51, Св. IV, Хуманитарни и стопански науки, 2008
8. Йонкова, Б., Управленско счетоводство, Ромина, София, 2006.
9. Статистически анализ на връзки и зависимости, ВТУ „Св. св. Кирил и Методий”, извлечено на 22 декември 2012 от <http://www.cetvту.com/data/pub/4673/33427/index.html>
10. Симеонов, О., Контролинг, Основи на контролинга, Оперативен контролинг, Тракия-М, София, 2004
11. Meigs Robert F. and Walter B. Meigs, Accounting: The Basis for Business Decisions , McGraw-Hill Publishing company, 8-th ed., 1990.
12. Lucey T., Management Accounting, DP Publications, London, 1988.

Хон. Преп. НЕЗАБРАВКА СТОЕВА

ЮГОЗАПАДЕН УНИВЕРСИТЕТ „НЕОФИТ РИЛСКИ“, БЛАГОЕВГРАД

**ЗА НЯКОИ СДЕЛКИ НА СИНДИКА ПРИ ОСРЕБРЯВАНЕ НА ИМУЩЕСТВОТО В
ПРОИЗВОДСТВОТО ПО НЕСЪСТОЯТЕЛНОСТ ПО ТЪРГОВСКИЯ ЗАКОН**

**FOR SOME DEALS OF THE ASSIGNEE IN BANKRUPTSY WHEN CASHING
PROPERTY IN A PROCEDURE OF DECLARING BANKRUPT ACCORDING TO THE
TRADE LAW**

Lecturer NEZABRAVKA STOEVA

SOUTH-WEST UNIVERSITY “NEOFIT RILSKI”, BLAGOEVGRAD

Abstract: Some actual problems related to the theory and practice concerning the act of declaring bankrupt. A special attention has been paid to the sell of real estates and the types of selling at the procedure of declaring bankrupt. To that relation the author does some constations and conclusions concerning the low empties and gaps in the Trade Law at the procedure of declaring bankrupt. The presence of a controversial justice practice on the subject weather the act of a real estate by a public state is an originer or a derivative way for gaining the right of a property shows the the different outlooks in practice. Thus, for example, in the Decision № 365 from 22.10.2012, a civil trial № 17/2012 of the First Civil Department of the Supereme Court of Cassation, has been accepted that the mentioned way can be derivative. An opposite statement that a peculiar originer way has been at hand is mentioned in the Decision № 92 since 18.08.2010 a civil trial № 645/2009, Т. К. of the Second Trade Department of the Sipreme Court of Cassation. All that shows that the procedure of declaring bankrupt will continue to be an actual subject from the point of view of the science and practice.

Key words: bankrupt, sell of real estates, sell of property, assignee in bankruptsy

Според чл. 607, ал. 1 ТЗ производството по несъстоятелност има за цел да осигури справедливо удовлетворяване на кредиторите и възможност за оздравяване на предприятието на длъжника. Имуществото на длъжника – недвижимите имоти и движимите вещи като цяло или в обособени части, вещните и другите имуществени права от масата на несъстоятелността се превръщат в пари по реда на универсалното принудително изпълнение, доколкото това е необходимо за плащане на задълженията на длъжника.

1. Продажба на недвижим имот по реда на чл. 717 от ТЗ

Продажбата на недвижимия имот се извършва от синдика след разрешение на съда. Производството по продажбата започва с обявление, съставено от синдика. Обявлението трябва да съдържа

информация за длъжника, подробно описание на недвижимия имот, реда и начина на продажба, мястото и деня, в който ще се извърши продажбата, крайния срок за приемане на предложението в рамките на деня и оценката на имота, който ще се продава. Синдикът поставя обявлението на видно място в сградата на общината по седалището на длъжника и сградата по адреса на управление на длъжника в срок, не по-кратък от 14 дни преди посочения в обявлението ден, като съставя протокол за това. Задължение на синдика е да представи обявлението за продажба в специален бюлетин на Министерството на икономиката в срок от 14 дни преди посочения в обявлението ден за продажба. Продажбата се извършва в канцеларията на длъжника или по адреса на управлението му.

Наддавачите¹ посочват предложената от тях цена с цифри и с думи и подават предложението си с квитанция за внесения задатък в запечатен плик. Предложенията се подават при синдика, който ги отразява по реда на постъпването им във входящ регистър. След изтичането на определения срок синдикът обявява постъпилите наддавателни предложения в присъствието на явилите се наддавачи, за което съставя протокол. В протокола се вписват наддавачите и наддавателните предложения по реда на отварянето на пликовете. За купувач на недвижимия имот се счита този наддавач, който е предложил най-висока цена. Ако най-високата цена е предложена от повече от един наддавач, купувачът се определя от синдика чрез незабавен търг чрез явно наддаване в присъствието на явилите се наддавачи.

Обявяването на купувача се извършва от синдика в протокола, който се подписва от него и от явилите се купувачи. Обявеният купувач е длъжен в срок от 5 дни от приключване на продажбата да внесе предложената от него цена, като приспадне внесения задатък. Налице е завършено производство по продажбата на имота, когато лицето, обявено за купувач, е внесло своевременно дължимата сума. На основание на завършилото производство по продажбата на имота съдът по несъстоятелността издава постановление. С постановлението на съда по несъстоятелността на купувача се възлага недвижимия имот, спечелен на провения се търг. Съдът се произнася с постановление в деня, следващ деня на плащането. Постановлението на съда по възлагането на недвижимия имот може да се обжалва пред съответния апелативен съд от участниците в търга и

¹ За да се избегне злоупотребата с нереални предложения, с чл. 717г ал. 1 ТЗ от кръга на наддавачите са изключени длъжникът, неговият представител, синдикът и лицата, посочени в чл. 185 ЗЗД. Ако това ограничение не е спазено, продажбата е недействителна (чл. 717г ал. 2 ТЗ), а внесените от купувача пари се задържат за удовлетворяване на вземанията.

от длъжника в едноседмичен срок от съобщаването. От датата на издаване на постановлението купувачът придобива всички права, които длъжникът е имал върху недвижимия имот или върху имущественото право (чл. 717з, ал. 2 ТЗ). Правата, които трети лица са придобили върху имота, или имущественото право не могат да бъдат противопоставяни на купувача, ако тези права не могат да се противопоставят на длъжника.

Законодателят е конкретизирал момента, от който правото на собственост върху имота се счита за прехвърлено – датата на издаване на постановлението за възлагане. Така определеният момент не държи сметка за случаите, при които постановлението бъде обжалвано, респ. отменено. При отмяната му отпада правното основание за придобиване на правото на собственост, в резултат на което отпада и самото право на собственост. Този извод се налага и от разпоредбата на чл. 717и ТЗ, според която, ако постановлението за възлагане бъде отменено или продажбата бъде обявена за недействителна съгласно чл. 717г, новата продажба се извършва след ново обявяване.

Определеният в чл. 717з, ал. 2 ТЗ момент, в който купувачът придобива правото на собственост върху имота, създава проблеми в практиката в случаите, при които възлагателното постановление се обжалва от други наддавачи в производството. В случай на отмяна на постановлението с влязло в сила определение нова продажба не се извършва, а производството по продажбата ще трябва да продължи от етапа, от който е било опорочено, с участието на всички заявили се наддавачи и да последва ново възлагателно постановление. Нормата на чл. 717з, ал. 2 ТЗ би трябвало да претърпи промяна, тъй като същата няма своето правно действие във всички случаи на отмяна на възлагателното постановление. Моментът на придобиване на правото на собственост върху имота би могъл да бъде този, посочен в чл. 717з, ал. 2 ТЗ, само в случаите, в

които постановлението за възлагане не е било обжалвано или не е било отменено.

Влязлото в сила постановление на съда по несъстоятелността за възлагането на имота се вписва в Службата по вписвания по местонахождението на недвижимия имот. С вписаното и влязло в сила постановление на съда за възлагането на имота, заедно с платените такси за прехвърлянето му, синдикът въвежда купувача във владение на имота. Въводът се извършва срещу всяко лице, което се намира във владение на имота или имущественото право.

Чл. 717л, ал. 2 ТЗ установява рискът от погиване на имота или на имущественото право да е за сметка на купувача, а разносните по опазването му до въвода във владение на купувача да са за сметка на масата по несъстоятелността. Регламентирането на преминаването на риска не съответства с момента на придобиването на правото на собственост, определен с чл. 717з, ал. 2 ТЗ. Общо правило във вещното право е, че рискът се носи от собственика. При тази продажба е налице специфика на придобивното основание – постановление на съда по несъстоятелността по възлагането на имота или имущественото право, поради което правно нелогично е рискът да се носи от купувача, преди той да е въведен във владение, т.е. преминаването на риска отново не е съобразено със специфичното придобивно основание и с особения характер на производството.

Постановлението за възлагането на имота е едностранен властнически акт на съда по несъстоятелността, с който се прехвърля имота на длъжника въпреки неговата воля върху купувач, спечелил наддавателния процес. В случая е налице особен вид продажба на имот, която не съдържа елементите на договора за продажба или друг вид договор – липсва равнопоставеност на страните, правото на собственост се придобива след плащането на цената въз основа на възлагателното постановление на съда. Тази продажба не може да бъде

развалена поради евикция, тъй като компетентният съд по несъстоятелността преди това е извършил проверка дали несъстоятелният длъжник е собственик на имота, така че същият да бъде част от масата несъстоятелността. Но продажбата може да бъде отменена в случай на отмяна на постановлението на съда по възлагането на имота.

Постановлението на съда по несъстоятелността по възлагането на недвижим имот е своеобразен способ за придобиване на правото на собственост. Оригинерен или деривативен е този способ? От една страна, според чл. 717з, ал. 2 ТЗ правата, които трети лица са придобили върху имота, не могат да бъдат противопоставяни на купувача, ако тези права не могат да се противопоставят на длъжника. От друга, съгласно чл. 717л, ал. 4 ТЗ тази продажба има последиците на продажба при принудително изпълнение по реда на ГПК¹, т.е. възлагането има вещноправно действие и то прехвърля върху купувача правата, които длъжникът е имал върху продадената вещ. Ето защо постановлението на съда по несъстоятелността по възлагането на недвижимия имот е деривативно придобивно основание.

Влязлото в сила възлагателно постановление има транслативен ефект по отношение на правото на собственост

¹ По въпроса дали възлагането на недвижим имот чрез публична продажба е оригинерен или деривативен способ за придобиването на правото на собственост съществува противоречива съдебна практика на ВКС. В Решение № 365 от 22.10.2012 г. по гр. д. № 17/2012 г. на I Г.О. на ВКС се приема, че способът е деривативен. Обратно становище, че е налице своеобразен оригинерен способ, е застъпено в Решение № 92 от 18.08.2010 г. по т. д. № 645/2009 г., Т. К., II Т. О. на ВКС. Не съществува спор относно способа за придобиване при движимите вещи в производството по несъстоятелност. Нормата на чл. 482 ГПК със систематичното си място в главата за продажба на движими вещи в ГПК еднозначно определя способа като оригинерен. Продажбата на движими вещи в производството по несъстоятелност не може да бъде обжалвана или оспорвана по исков ред. Купувачът на движимата вещ става собственик, независимо от това дали е принадлежала на длъжника.

върху имота. Неговото вписване има действие по отношение на трети лица (чл. 717з, ал. 2 ТЗ) и е основание синдикът да извърши въвод в имота (чл. 717л, ал. 1 ТЗ).

С чл. 717м ТЗ се регламентира възможността синдикът да може да продава идеална част от право на собственост върху недвижим имот на длъжника. Продава се по реда на чл. 717 и сл. от ТЗ само притежаваната от длъжника идеална част, макар да се описва целият имот. Имотът може да се продаде и изцяло, ако останалите съсобственици са се съгласили за това писмено. За синдика не съществува задължение изрично да уведоми останалите съсобственици за започнатото производство по принудителна продажба на идеалната част на длъжника. Правото на съсобствениците на имота по чл. 33 от Закон за собствеността (ЗС) тук е **редуцирано** с възможност писмено да се съгласят имотът да бъде продаден от синдика изцяло. ТЗ не дава отговор как съсобствениците биха узнали за започналата принудителна продажба на съсобствения имот. Обявлението по чл. 717а, ал. 2 ТЗ, поставено на видно място в сградата на общината по седалището на длъжника съсобственик или в сградата по адреса на управление на длъжника, може да не съвпада с местонахождението на имота, предмет на принудително изпълнение, или с местоживеенето на съсобствениците. Обявлението за продажбата в специалния бюлетин на Министерство на икономиката отново не носи гаранции за надлежно уведомяване или узнаване. Макар за синдика да съществува задължение да описва имота изцяло, изготвеният опис не се съобщава на останалите съсобственици, а само на длъжника, предвид правилата за опис на имущество, посочени в чл. 652 и чл. 653 ТЗ. Така определеният ред на принудителна продажба на съсобствен недвижим имот застрашава интересите, свързани с правото на собственост на съсобствениците. Липсата на уведомяване ги лишава от възможността да участват в

наддавателния процес, организиран от синдика за придобиване на идеална част от право на собственост върху имот, за който имат доказани права. На практика елементът принуда в това производство рефлектира върху останалите съсобственици на имота –недлъжници.

Различно е подходил законодателят към ипотекарен кредитор при продажбата на ипотекиран от длъжника имот за обезпечаване на чужд дълг. В този случай синдикът му изпраща съобщение за насрочването на продажбата. Припадащата се на ипотекарния кредитор сума се запазва от синдика и се предава на кредитора, след като представи изпълнителен лист за вземането си.(чл. 717н ТЗ).

На основание на вписаното постановление за възлагане на имота купувачът може да поиска от нотариуса по местонахождението на имота да се снабди с констативен нотариален акт за собственост на имота на основание чл. 587, ал. 1 ГПК. Той установява своето право на собственост върху имота с влязлото в сила възлагателно постановление на съда по несъстоятелността, като прилага и други документи за имота като актуална скица или кадастрална скица, актуална данъчна оценка и др. Предвид декларативното действие на констативния нотариален акт, с издаването му нотариусът само ще регистрира правото на собственост върху имота, материализирайки го във формата на нотариален акт. Проверката на нотариуса преди издаването на нотариалния акт ще се разпростре единствено върху това, дали постановлението на съда за възлагането на имота е влязло в законна сила и дали купувачът е въведен в имота при спазването на изискванията на чл. 717л ТЗ. В случая нотариусът не може да търси доказателства дали длъжникът по несъстоятелността е бил собственик на имота. Тази проверка е вече извършена от съда по несъстоятелността и повторна проверка означава нотариусът да упражнява контрол върху законосъобразност на влязъл в сила съдебен акт.

2. Продажба на имот по чл. 718 ТЗ

Когато вещите или имуществените права като цяло, като обособена част или отделна вещ, или имуществено право са предложени за продажба по реда чл. 717 и следващите, но продажбата не е извършена поради невявяване на купувач или купувачът се е отказал по предложение на синдика, съдът по несъстоятелността може да разреши продажбата да се извърши чрез пряко договаряне или чрез посредник. В тези случаи продажната цена може да бъде по-ниска от началната цена по чл. 717ж ТЗ и се определя по реда на ГПК. Съдът е длъжен да се произнесе по предложението на синдика в деня на постъпването му в съда или най-късно на следващия работен ден. При продажбата на вещи и имуществени права като цяло или като обособена част кредиторите не могат да бъдат поставяни в по-неблагоприятно положение, отколкото при продажбата на отделни вещи и имуществени права. С ал. 5 на чл. 718 ТЗ синдикът е определен като продавач по този договор за продажба чрез пряко договаряне или чрез посредник.

Продажбата по чл. 718, ал. 1 ТЗ е поставена под заглавие "Продажба при особени случаи" в етапа на осребряване на имуществото на длъжника в производството по несъстоятелност. Това, което различава продажбата по чл. 718, ал. 1 ТЗ от тази по чл. 717, ал. 1 ТЗ, е, че при нея отсъстват наддавателният процес и постановлението на съда по несъстоятелността по възлагането на имота. Вместо тях е налице пряко договаряне или договаряне чрез посредник и договор за продажбата. В договора за продажба по силата на закона на синдика е определено качеството на продавач.

В производството по несъстоятелност длъжникът не е загубил своята материална дееспособност. Длъжникът е лишан от процесуалната си дееспособност да реализира материалните и имуществените си права. Ето защо редакцията на чл. 718, ал. 5 ТЗ "Продавач по

договора по ал. 1 е синдикът" е непълна и не дава отговор за формата, в която ще се сключи договорът.

С договора на купувача се прехвърля право на собственост върху имот, собственост на несъстоятелния длъжник срещу постигната по време на прякото договаряне или чрез посредника цена. Законодателят допуска плащането на цената при този вид продажба да бъде разрочвано или поставяно под други условия, напр. отпускането на кредит за купувача. Тук с цел да се защитят интересите на кредиторите по несъстоятелността спрямо тях с изричната норма на чл. 718, ал. 4 ТЗ извършените от купувача действия на разпореждане преди окончателното плащане на цената са недействителни.

Когато предмет на продажбата по чл. 718, ал. 1 ТЗ е недвижим имот, договорът трябва да се сключи с нотариален акт. Предвид особения характер на продажбата в задължение на нотариуса е да изиска разрешението на съда по несъстоятелността продажбата да бъде извършена от синдика чрез пряко договаряне или чрез посредник, протокол, доказващ прякото договаряне или договарянето чрез посредник, както и всички други доказателства, имащи отношение към характеристиката и индивидуализацията на имота и спазването на изискванията на общите и особени закони. Сключването на продажбата по чл. 718, ал. 1 ТЗ в писмена форма или писмена с нотариална заверка на подписите ще я определи като нищожна поради липса на форма. Няма законов текст, който да определя друга форма на сделката и да изключва общото правило на чл. 18 ЗЗД, че договорите за прехвърляне на право на собственост или за учредяване на вещни права върху недвижими имоти се извършват с нотариален акт.¹

¹ Бешков, П. Българско нотариално право, книга втора, т. II, с. 145. Становището на автора е с две взаимно изключващи се тези. "Продажбеният договор в тази хипотеза може да се сключи от

При продажба по чл. 718, ал. 1 ТЗ не е посочен моментът, в който правото на собственост на имота преминава върху купувача, както и за чия сметка е рискът от погиването на имущественото право (за продажбата по чл. 717, ал. 1 ТЗ това е нормативно уредено, макар и с много забележки, изложени по-горе). Може ли да се приеме, че с подписването на протокола от проведеното пряко договаряне или на протокола за проведени преговори чрез посредник за купувача правото на собственост е преминало върху купувача, като стои само ограничението му по чл. 718, ал. 4 ТЗ за неразпореждането му с имота, докато окончателно не плати договорената цена. След споделеното становище, че продажбата по чл. 718, ал. 1 ТЗ трябва да бъде извършена с нотариален акт, правото на собственост на имота ще премине върху купувача с подписването на нотариалния акт за продажбата. Съдебната практика приема, че режимът на сделките по чл. 718, ал. 1 ТЗ се подчинява на общите разпоредби на търговското и гражданското законодателство. “В Търговския закон не е уреден изчерпателно редът за провеждане на продажби чрез пряко договаряне или чрез посредник, поради което следва да намират приложение общите разпоредби на търговското и гражданското законодателство, установяващи режима на въз-

синдика и купувача само в писмена форма. Това произтича от императивната норма на чл. 293, ал. 1 ТЗ, която гласи: “За действителността на търговската сделка е необходима писмена или друга форма само в случаите, предвидени в закон.” Тази друга форма е нотариалният акт, защото се прехвърля собствеността на недвижим имот (чл. 18 ЗЗД). Ако продажбата по чл. 718 ТЗ е сключена в обикновена писмена или писмена форма с нотариална заверка на подписите, тя ще бъде нищожна поради липса на форма. По изтъкнатите съображения не може да се приеме за законосъобразна практиката на нотариата, която удостоверява особените продажби по чл. 718, ал. 1 ТЗ с нотариален акт. Подобно удостоверяване е нищожно поради недействителност на удостоверявания договор.”

мездените сделки, предлагането, приемането и т.н.”¹

Макар да е държал сметка за особения характер на продажбата по чл. 718, ал. 1 ТЗ, законодателят е пропуснал да регламентира въвода в имота.

В чл. 718, ал. 2 ТЗ е уредена още една особена продажба, а именно продажба на дялове, които са собственост на длъжника в други дружества. Синдикът може да продава дялове на длъжника, които са негова собственост в други дружества с ограничена отговорност, по реда на чл. 718, ал. 1 ТЗ, но след като бъдат предложени за изкупуване на останалите съдружници и в срок от един месец предложението не бъде прието. И при продажбата по чл. 718, ал. 2 ТЗ синдикът ще е продавач на дружествените дялове. Формата на сключване на продажбата ще бъде писмена с нотариална заверка на подписите на синдика и на купувача. В случая е налице хипотезата на прехвърляне на дружествен дял чрез особен случай на продажба на дял, поради което е приложимо изискването за форма, наложено с чл. 129, ал. 2 ТЗ. Договорът за продажба на дялове по реда на чл. 718, ал. 2 ТЗ след неговото сключване следва да бъде вписан в търговския регистър.

3. Продажба по реда на чл. 718а ТЗ

Когато към датата на решението на събирането на кредиторите по чл. 677, ал. 1, т. 8 ТЗ за определяне на реда и начина на осребряване на имуществото на длъжника, метода и условията на оценка на имуществото и избор на оценители и техните възнаграждения жилища, собственост на длъжника, са предоставени под наем на негови работници и служители или на лица с вземания по чл. 687, ал. 1 ТЗ /на работници или служители, произтичащи от трудови правоотношения/, синдикът е длъжен да предложи за продажба тези жилища на

¹ Решение № 1198 от 05.02.2009 г. по гр. д. № 4955/2007 г. Г.К. I-во г.о. на ВКС.

техните наематели. При тези случаи се прилага чл. 33 от Закона за собствеността /ЗС/ (чл. 718а, ал. 1 ТЗ). Правоимащи да участват като купувачи са две категории лица:

- работници и служители на длъжника, които към датата на решението по чл. чл. 677, ал. 1, т. 8 ТЗ са наематели на жилищата, собственост на длъжника, на основание на редовни договори за наем;

- работници и служители на длъжника, които към датата на решението по чл. чл. 677, ал. 1, т. 8 ТЗ имат вземания, произтичащи от трудово правоотношение с длъжника.

До всяко едно правоимащо лице синдикът отправя писмена покана, в която посочва конкретното жилище, неговата оценка, изготвена от избрания от събранията на кредиторите или определен по реда на чл. 677, ал. 4 оценител, срок на плащане, който не може да бъде по-кратък от 30 дни и по-дълъг от 60 дни, както и банковата сметка за извършване на плащане на цената. В 14-дневен срок от получаване на уведомлението или писмената покана правоимащите по чл. 718а, ал. 1 лица трябва да заявят писмено пред синдика желанието си да закупят жилището на цена, равна на изготвената оценка, и в посочения от синдика срок. При заплащането на цената работниците и служителите имат право да направят прихващания за вземания по задължения за неизплатени от длъжника трудови възнаграждения, което право на прихващане трябва да е направено със заявлението за закупуване. Продажбата по чл. 718а, ал. 1 ТЗ не може да бъде реализирана в случай на съдебен спор относно жилището, предмет на наемния договор.

В тази хипотеза на продажба на жилища наемателите работници и служители на длъжника са поставени в привилегировано положение с право да закупят наетото от тях жилище. В случай на нежелание от тяхна страна да закупят жилището няма пречка при спазването на чл. 718а, ал. 2 жилището да се предложи на лицата, които имат вземания от

длъжника, произтичащи от трудови правоотношения.

Липсва отговор на въпроса ще може ли наемателят да брани правата си по силата на редовен наеман договор и пред кого. Настоящата уредба сочи, че правата му се изчерпват единствено със задължението на синдика да го покани писмено за закупи наеманото жилище.

В ТЗ не е уреден изчерпателно редът, по който ще се избират купувачите на жилищата от втората група правоимащи, когато техният брой е по-голям от броя на жилищата на длъжника.

Продажбата на жилище по реда на чл. 718а отново е един особен вид продажба. Законът си служи с понятието "изкупуване". Тук **купувачът, в качеството си на наемател по договора**, е лишен от възможността да преговаря по цената на жилището, тъй като същата е определена от оценителя, избран от общото събрание на кредиторите.

Според ал. 4 на чл. 718а договорът за продажба се сключва в нотариална форма, като продавач по договора е синдикът, а разноските по продажбата са за сметка на продавача.

При продажбата по чл. 718а липсва акт на съда по несъстоятелността, който да я разрешава или одобрява. Контролът по законосъобразност на тази особена сделка е възложен изцяло на нотариуса. Нотариусът е длъжен да провери дали са изпълнени всички особени изисквания за този вид продажба, определени с ТЗ, а именно: налице ли е редовно започнало производство по несъстоятелност на длъжника, легитимацията на синдика, дали длъжникът е собственик на жилището, предмет на продажбата; налице ли е решение на събранията на кредиторите по чл. 677, ал. 1, т. 8 ТЗ, има ли редовен наеман договор, има ли наемателят качеството на работник или служител на длъжника, налице ли са вземания на работника или служителя към длъжника и включени ли са в списъка на приетите задължения; съответства ли цената, определена от нарочния оценител в производството по несъстоятелност, с

тази, посочена в проекто-нотариалния акт за продажба на жилището, налице ли е съдебен спор за същото жилище; качеството на купувача наемател.

Заключение

Проблемите в производството по несъстоятелност по ТЗ няма да загубят своята актуалност. Отчетените законодателни пропуски и непълноти по чл. 717з, ал. 2 ТЗ; чл. 717м ТЗ; чл. 718, ал. 1 ТЗ;

чл. 718а ТЗ пораждат нови съдебни спорове и противоречива съдебна практика. За да се постигне целта на производството – бързо и справедливо удовлетворяване на кредитите с опазването на правата на третите добросъвестни лица, е необходим навременен и последователен законодателен подход, преодоляващ празнотите в ТЗ.

НОВИ КНИГИ

NEW BOOKS:

Статистика, информационни технологии и комуникации, Юбилейна научна конференция 24 ноември 2011 г., УНСС, Катедра „Статистика и иконометрия“, С., УНИ „Стопанство“ 2012, 577 с.

В сборника са представени 62 доклада от 82 автора от УНСС, СА „Д. Ценов“ – Свищов, Икономическия университет – Варна, БАН, Софийския университет, ВТУ – Велико Търново, ЮЗУ – Благоевград, НСИ, университети от Сърбия, Украйна и Молдова.

Докладите обхващат актуална проблематика основно от областта на статистиката (теория, практика, обучение); демография, иконометрия, информационни технологии, бизнесинформатика и комуникации.

Като цяло съдържанието на сборника е наситено с ценна и полезна информация, чрез която се разширява и обогатява познавателния капацитет на заетите в изследователски, учебни и управленски институции.

20 години инвестиция в бъдещето, Сборник доклади на юбилейна международна научно-практическа конференция 18-19 май, 2012 г., Велико Търново, ВТУ Стопански факултет и Институт за икономически изследвания при БАН, С., ГорексПрес, 2012, 690 с.

Публикацията съдържа 76 доклада, обособено в три раздела: Икономика – 31, Администрация и управление – 24, Обществени комуникации, социални, политически и правни науки – 21. Участват автори от ВТУ „Св. Св. Кирил и Методий“, Стопански факултет, Институт за икономически изследвания при БАН, СА „Д. Ценов“ – Свищов, Лесотехническият университет – София, Техническият университет – Габрово, Медицинският университет – Плевен, Национален военен университет „В. Левски“, ВУАРП – Пловдив.

В раздел „Икономика“ са представени автори виждания по съвременни аспекти в развитието на икономиката на страната – инвестиции, конкурентноспособност, финанси, наука и други.

Разделът „Администрация и управление“ включва проблеми на логистиката, управление на човешките ресурси, корпоративно ръководство, фирмено управление, клъстер политика в България и други.

Голяма разнообразие от актуална тематика съдържа третият раздел и представлява интерес за специалисти от различни структури – икономически, социални, управление, образование и други.

Веселина Григорова

Ефективно енергийно потребление на икономиката – анализ по отрасли и страни, С., Изд. „Авангард Прима“, 2011 г., 219 с.

Монографията е емпирично изследване на състоянието и динамиката на енергийното потребление в България в периода 2000 – 2008 г. през призмата на енергийната ефективност. Изложението е представено в три глави, заключение (от 16 с.), използвана литература и приложения (15 с.).

В гл. I „Предпоставки за ефективно енергийно потребление“ авторът представя система от показатели за анализ и оценка на енергийното потребление на българската икономика в аспект ефективност и са посочени екологичните регламенти.

В гл. II „Енергийно потребление на българската икономика по отрасли“ се представя енергийното потребление на секторите индустрия и услуги и се отделя специално внимание на селското стопанство. Емпиричният анализ на база система от показатели за анализ и оценка на енергийното потребление в страната са отграничени отраслите със сравнително ниска енергийна и въглеродна интензивност и по-висок дял в създаваната брутна добавена стойност и съответно са направени предложения за структурни изменения в енергийно-ресурсен и производствено-отраслов аспект.

В гл. III „Енергийно потребление в централно източно европейски страни“ е представен сравнителен анализ на енергийната ефективност на икономиката на България с други членове на ЕС и са изведени задачите, които трябва да решава страната в контекста на енергийното потребление.

Предлагат се обобщени мерки за спестяване на енергия по сектори и отрасли, за екологосъобразна политика, конкурентноспособност и устойчиво развитие на българската икономика.

Списание “Икономика и управление” е издание на Стопанския факултет при ЮЗУ “Неофит Рилски” – Благоевград. То е с периодичност 4 броя годишно. Неговото разпространение се извършва чрез абонамент на адреса на редакцията. Цената на 1 брой е 6 лв.

ИЗИСКВАНИЯ КЪМ АВТОРИТЕ

1. Публикациите да бъдат в обем до 10 страници, включително резюме, илюстративен материал, таблици, фигури и използвана литература.
2. Да се приложат, в превод на английски език заглавието, името/имената на авторите, абстракта и ключовите думи.
3. Фигурите, графиките и таблиците да се представят и като отделни файлове.
4. Списъкът на литературата да съдържа само цитираните в текста източници. В текста да се посочват в скоби името на автора и годината на издаване на цитирания труд, които в литературата да се подреждат по азбучен ред.
5. Да се следва следната примерна структура на статиите: автор (на български и английски език); точно наименование на организацията, в която работи, адрес и телефон; заглавие на български и английски език; абстракт и ключови думи на български и английски език; увод; материал и методи, използвани при разработката; резултати и обсъждане; изводи; литература.
6. Публикациите да се представят хартиен и електронен носител, във формат А 4, шрифт Times New Roman, размер 12 pt, разстояние между редовете 1,5. Да не се прави сричкопренасяне.
7. Качеството на предоставените за публикуване материали е отговорност на авторите.
8. Получените ръкописи не се връщат на авторите.
9. Списание то се издава с финансовата подкрепа на авторите, поради което за публикуването на всяка статия се заплаща сумата от 40 лв.
10. За представяне на актуални публикации и за публикуване на рецензии и отзиви за научни трудове се заплащат 40 лв.

ИКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ
научно списание

Изд. Стопански факултет
При ЮЗУ “Неофит Рилски” - Благоевград

Тираж: 150 бр.
Предпечатна подготовка: Лъчезар Гогов

ISSN: 1312-594X

Печат: Документен център “Авангард” - София

ISSN: 1312-594X

