

Година I, Брой 3/2005 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

доц. д-р Чавдар Николов

Chief Editor

Assoc. Prof. Dr. Chavdar Nikolov

Зам. гл. редактор

доц. д-р Рая Мадгерова

Deputy Chief Editor

Assoc. Prof. Dr. Raya Madgerova

Редакционна колегия

проф. д-р Васил Пехливанов
доц. д-р Георги Л. Георгиев
доц. д-р Георги П. Георгиев
доц. д-р Димитър Димитров
проф. д-р Манол Рибов
проф. д-р Милко Митрополитски
проф. д-р Надежда Николова

Editorial Board

Prof. Dr. Vasil Pehlivanov
Assoc. Prof. Dr. Georgy L. Georgiev
Assoc. Prof. Dr. Georgy P. Georgiev
Assoc. Prof. Dr. Dimitar Dimitrov
Prof. Dr. Manol Ribov
Prof. Dr. Milko Mitropolitski
Prof. Dr. Nadejda Nikolova

Отговорни редактори

гл. ас. д-р Десислава Стоилова
гл. ас. д-р Преслав Димитров

Production Editors

Chief Ass. Prof. Dr. Desislava Stoilova
Chief Ass. Prof. Dr. Preslav Dimitrov

**Технически редактор и
дизайн**

Лъчезар Гогов

Technical Editor & Design

Lachezar Gogov

Списанието 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; The New York Public Library – New York, 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”
Стопански факултет при ЮЗУ “Неофит Рилски”
2700 Благоевград, ул. “Крали Марко” 2
e-mail: economics_management@abv.bg
тел.: 073/ 885952

Editor's office address:

Magazine “Economics & Management”
Faculty of Economics – SWU “Neofit Rilsky”
“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. I, №3, 2005

JOURNAL FOR ECONOMICS AND MANAGEMENT SCIENCE OF
FACULTY OF ECONOMICS–SOUTH-WESTERN UNIVERSITY–
BLAGOEVGRAD VOL. I, №3, 2005

СЪДЪРЖАНИЕ

CONTENTS

КЪМ ЧИТАТЕЛИТЕ

1

FOR READER

ФИНАНСИ

FINANCES

ГАНЧО ГАНЧЕВ - ПЛОСКИТЕ ДАНЪЦИ:
ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

2

GANCHO GANCHEV - THE FLAT TAXES:
THEORY AND PRACTICE

ЧАВДАР НИКОЛОВ - SOME
TERRITORIAL, SECTORIAL AND
EDUCATIONAL DIMENSIONS

CHAVDAR NIKOLOV - SOME TERRITORIAL,
SECTORIAL AND EDUCATIONAL
DIMENSIONS

OF THE POVERTY IN BULGARIA

11

OF THE POVERTY IN BULGARIA

ДЕЗМЪНД МАКФОРЪН - ANTI-MONEY
LAUNDERING REGULATIONS:
PROBLEMS AND PERSPECTIVES

15

DESMOND McFORAN - ANTI-MONEY
LAUNDERING REGULATIONS: PROBLEMS
AND PERSPECTIVES

ВАЛЕНТИНА АЛЕКСАНДРОВА -
ФИНАНСОВ КОНТРОЛ В СФЕРАТА НА
ПУБЛИЧНИТЕ ФИНАНСИ

22

VALENTINA ALEKSANDROVA - FINANCIAL
SUPERVISION IN THE SPHERE OF PUBLIC
FINANCE

ХРИСТО АРАБАДЖИЕВ -
ДЪРЖАВНИТЕ ПОМОЩИ В ПОДКРЕПА
НА РЕГИОНАЛНАТА ПОЛИТИКА

32

HRISTO ARABADZHIEV - STATE AIDS IN
SUPPORT OF REGIONAL POLICY

ОБРАЗОВАНИЕ И ПАЗАР НА ТРУДА

EDUCATION AND THE MARKET OF LABOUR

ЕЛЕНА В. БИЯЧЕВА -
ОБРАЗОВАНИЕТО И ПАЗАРЪТ НА
РАБОТНА СИЛА В БЪЛГАРИЯ

44

ELENA BIJACHEVA - EDUCATION AND THE
MARKET OF LABOUR IN BULGARIA

СТАНКА РИНКОВА - ПАЗАРЪТ НА
ТРУДА: ЕВРОПЕЙСКИ ИЗМЕРЕНИЯ И
РЕГИОНАЛНИ ПРОБЛЕМИ

44

STANKA RINKOVA - LABOR MARKET-
EUROPEAN DIMENSIONS AND REGIONAL
ASPECTS

<u>УПРАВЛЕНИЕ</u>		<u>MANAGEMENT</u>
ГЕОРГИ П. ГЕОРГИЕВ - ПОДХОДИ, ФОРМИ И СРЕДСТВА ЗА ДЪРЖАВНО РЕГУЛИРАНЕ НА ЗАПЛАТИТЕ	62	GEORGY P. GEORGIEV - APPROACHES, FORMS AND TOOLS FOR GOVERNMENT REGULATION OF WAGE
РАЙНА ДИМИТРОВА - АКТУАЛНИ ПРОБЛЕМИ И БЪДЕЩИ ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА ЗА УСТОЙЧИВОТО РАЗВИТИЕ НА ГОРИТЕ И ГОРСКОТО СТОПАНСТВО	76	RAYNA DIMITROVA - ACTUAL PROBLEMS AND FUTURE CHALLENGES FOR THE SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF FORESTS AND THE FORESTRY
ПРЕСЛАВ ДИМИТРОВ - ИНВЕСТИЦИОННИЯТ ПРОЦЕС В ХОТЕЛИЕРСТВОТО	83	PRESLAV DIMITROV - INVESTMENT PROCESS IN HOTELIERS' BUSINESS
ВЯРА КЮРОВА - ПРИЛОЖЕНИЕ НА ТЕОРИЯТА ЗА МАСОВО ОБСЛУЖВАНЕ В ТУРОПЕРАТОРСКАТА ДЕЙНОСТ	88	VIARA KYUROVA - APPLICATION OF THEORY FOR MASS SERVICES IN THE TOUR-OPERATOR SERVICES
<u>БИЗНЕС КОМУНИКАЦИИ</u>		<u>BUSINESS COMMUNICATIONS</u>
РУМЯНА МОДЕВА - ОСОБЕНОСТИ НА МЕЖДУКУЛТУРНАТА КОМУНИКАЦИЯ В PR И СЪВРЕМЕННИТЕ БИЗНЕС ОТНОШЕНИЯ	98	ROUMJANA MODEVA - SPECIAL FEATURES OF INTERCULTURAL COMMUNICATION IN PR AND CONTEMPORARY BUSINESS RELATIONS
МАРИЯ СТАНКОВА - PR СТРАТЕГИЯТА – ВАЖЕН АСПЕКТ НА АНТИКРИЗИСНОТО ПОВЕДЕНИЕ НА ТУРИСТИЧЕСКАТА АГЕНЦИЯ	102	MARIA STANKOVA - PR STRATEGIC APPROACH – IMPORTANT ASPECT OF TOUR AGENCY' ANTICRISIS BEHAVIOR
АКТУАЛНИ ПУБЛИКАЦИИ НА АВТОРИ ОТ СТОПАНСКИЯ ФАКУЛТЕТ	112	TOPICAL EDITIONS FROM AUTHORS FROM FACULTY OF ECONOMICS

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

**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 по-нататъшното развитие и обновяване на научните изследвания и учебния процес във Факултета в контекста на присъединяването на България към Европейския съюз. За времето от създаването (1991 г.) до навлизането в средата на второто си десетилетие Стопанският факултет се утвърди 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 ГАНЧО ГАНЧЕВ

ЮГОЗАПАДЕН УНИВЕРСИТЕТ "НЕОФИТ РИЛСКИ", гр. БЛАГОЕВГРАД

ПЛОСКИТЕ ДАНЪЦИ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

THE FLAT TAXES: THEORY AND PRACTICE

Assoc. Prof. Ph.D. GANCHO GANCHEV

SOUTH-WESTERN UNIVERSITY "NEOFIT RILSKI", BLAGOEVGRAD

Abstract: The paper "The Flat Taxes: Theory and Practice" has two main objectives. The first is to inform the reader about the recent developments in the field of economics and politics of the flat taxation mainly in the post-communist countries. The second objective is to comment the eventual consequences of the flat taxation in Bulgaria in the context of the theory of optimal taxation and different efficiency criteria (Pareto and Dalton). The main conclusions are also two. Firstly, the flat taxation is not a right-wing economic policy, since we have both supporters and opponents of the flat taxes among right-liberal economists. The same situation exists in the leftist camp- some Keynesians support flat taxation, other left-wing economists reject it on the ground of social justice and fairness. Secondly, from the point of view of the theory of the optimal taxation we have serious reasons to believe that the so-called "deadweight loss" of flat taxation is higher compared to progressive taxation. This conclusion is based on the idea that the "rent seeking" costs and uncertainty related costs should higher in flat tax environment compared to progressive taxation.

Key words: public finance; taxes; tax policy; flat taxes; optimal taxation; Pareto criterion; Dalton criterion

1. Основни принципи на плоското данъчно облагане

Плоското данъчно облагане е една от най-дискутираните теми в икономическата литература у нас. Особено активен в това отношение е Института за пазарна икономика.

Споровете по този въпрос обаче са донякъде излишни - цялостното данъчно-осигурително бреме у нас е вече не само плоско, но дори и регресивно, т.е. относителната тежест на облагането намалява с увеличаването на дохода над определено равнище, поради лимитите при пенсионното и здравното осигуряване.

Независимо от това и в известен смисъл именно поради този факт, е добре въпросът с плоското облагане да бъде видян през призмата на икономическата теория и практика.

Основната идея на „плоското“ облагане е проста - всички плащат еднакъв процент данък, независимо от

дохода. Плосък данък е например ДДС, прилаган у нас. Плоско и дори регресивно (т.е., намаляващо с нарастване на дохода) е пенсионното осигуряване в България.

Събирането на плоски данъци е прозрачно, справедливо и води да намаляване на данъчните измами, според неговите привърженици. Освен това, то насърчава спестяванията, инвестициите и растежа.

„Плоското“ мислене в посткомунистическия свят е почти толкова популярно между десните, колкото и между левите политически сили, например в Полша, Румъния, а донякъде и в България. Плоски данъци предвижда да въведе дори Беларус на А. Лукашенко.

Критиката към плоските данъци „от ляво“ е добре известна (плоското облагане е социално несправедливо), но трябва се подчертае, че има и леви привърженици на плоското облагане и то

особено в някои среди, близки до неокейнсианците.

Причината е в това, че „плоските“ данъци се събират по-лесно, те създават и илюзия за намаляване на тежестта на облагането (максималните ставки на подоходното облагане спадат), при което става почти безпроблемно да се увеличава или намалява облагането в зависимост от фазата на цикъла. А това е особено привлекателно, тъй като регулирането чрез данъците винаги е присъствало в първоначалните възгледи на Кейнс, но по-късно е изоставено като неефективно.

По-интересна е позицията на десните икономисти.

2. Поглед отдясно към плоското облагане

По принцип, плоското облагане се счита за дясно-либерално концепция. Причината е в това, че плоското облагане благоприятства високите доходи. Счита се също, че плоското облагане е благоприятно за бизнеса.

Възниква обаче въпросът дали наистина всички икономисти с дясно-либерални възгледи са привърженици на плоските данъци, и ако не, то какви са техните доводи, за разлика от критиката от ляво?

Ерик Расмусен и Франк Бъкли от университета Джордж Мейсън, в своята статия „Труден проблем за плоския данък“ (Rasmusen E., Buckley F. H.:2000:295-318), формулират два проблема, свързани с плоското облагане, от чисто либерална гледна точка.

Първият проблем е по същество именно онова, което неокейнсианците харесват в плоското облагане, т.е. възможността за бързо, скрито и ефективно увеличаване на облагането, респ. държавните разходи.

При това, както показват изследванията на Гари Бекер и Кейси Милиган от Националното бюро за Икономически Изследвания (Becker G., Mulligan

C.:1998), при плоските данъци съпротивата срещу увеличаването на данъците е по-малка, отколкото при прогресивното облагане.

Хората възприемат много по-лесно увеличаването на ДДС от 20 на 21% например, отколкото на максималната ставка на ДОД от 30 на 35, макар че последното води, най-вероятно, до много по-малко увеличаване на общата данъчна тежест. Ето защо, страните с по-висок дял плоски данъци имат като правило по-високи облагане и по-високи държавни разходи, в сравнение с тези, които имат нисък „плосък“ дял.

Вторият проблем е по-сложен. При прогресивно облагане държавата печели особено много от тези индивиди, чиято дейност и доходи са по-ефективни от средното. Следователно, за да увеличи максимално своите приходи, държавата е заинтересована да има колкото се може повече по-богати данъкоплатци. Това е реализуемо само ако се насърчават високоефективните дейности, например иновациите, чрез създаване на най-благоприятна среда за бизнес.

Обратното, при плоското облагане нарастват стимулите за неефективно регулиране, бюрократизация и увеличаване на държавния апарат. Ето защо, ако при плоските данъци се създават стимули за повече публични разходи, то при прогресивните тенденцията е противоположната - по-малка и по-ефективна държава, по-добра среда за иновации.

3. „Плоските“ реалности

Основният проблем както при плоското облагане, така и при всяка друга данъчна система, е какви са фактическите резултати от нейното прилагане.

Като начало, липсва потвърждение за наличието на причинно-следствена връзка между плоските данъци и по-високите темпове на растеж в някои от страните, прилагащи тази система. Добрите икономически показатели на

прибалтийските държави не са свързани с плоските данъци, а с други фактори - икономическа структура, приток на капитали от скандинавските страни, добра административна система, посреднически позиции в международната търговия, ефективна макроикономическа политика и др.

Обратното, очертават се някои факти, които поставят под съмнение „плоската“ парадигма.

Например, увеличаването на данъчните приходи в Русия след въвеждането на плоския данък се обяснява, както показаха изследванията на МВФ, не с плоския данък, а с общото увеличение на доходите, породено от поскъпването на енергоносителите. Според някои руски икономисти, плоските данъци са основната причина за кризата в социално-осигурителната система, която за малко не постави Русия на границата на „оранжева“ революция. На практика само високите приходи от износа на енергоносители позволяват на Русия да финансира своята икономика.

Неотдавнашното въвеждане на плоско облагане в Словакия пък доведе до срыв на държавните приходи, който беше компенсиран с увеличаване на акцизите. Абсолютно същото се случи и в Румъния. Една от причините за неотдавнашния конфликт между Румънското правителство и МВФ е именно плоският данък, въведен въпреки съпротивата на международната финансова институция. В Германия, в частност, се предлагаше въвеждането на плосък данък да се съчетае с увеличаване на ДДС, за да не се стигне до неприемливо висок дефицит на държавния бюджет.

Във всички страни, прилагащи плоски данъци се увеличава данъчната тежест върху средната класа и нараства социалното разслояване. С други думи, липсва потвърждение на очакванията за висока събираемост и подобряване на икономическия климат.

4. Данъчната теория и плоските данъци

Предимствата и недостатъците на плоското облагане са очевидно част от проблема за оптимизиране на данъчните системи.

Икономическата теория отдавна се занимава сериозно с тази задача. Трудността е в това, че съществуват множество параметри и критерии, които следва да се отчитат при оптимизиране на данъчните системи.

Счита се, че една икономически ефективна данъчна система следва да минимизира разходите, включително загубите, породени от деформирането на ценовата система, породени от облагането.

Казано с други думи, данъчната система следва да минимизира разходите на всеки лев приходи. Освен това, една добра данъчна система следва до отчита такива аспекти, като „справедливост“, „равнопоставеност“ и „честност“, при това както във вертикален разрез (переразпределение между социалните групи), така и хоризонтално (всички групи с дадено равнище на доходи да бъдат облагани еднакво).

Приема се, че има три основни критерия за оптималност на данъчните системи (Sandmo:1976:37).

Първо, от гледна точка на разходите за определяне, събиране и плащане на данъците. Този тип ефективност зависи от дейността на данъчната администрация, особеностите на законодателството, съдебната система, информационното обслужване и др. Административната ефективност има важно значение при оценката на приложимостта на плоските схеми за данъчно облагане.

Например, плоските данъци би следвало да опростяват и облекчават събирането на данъците, при което би могло да се предположи, че преките разходи на един лев приходи спадат. От друга страна обаче, при прогресивното

облагане има ефект на събиране на повече приходи от едно облагаемо лице при групите с високи доходи. Това би следвало да намали разходите по събиране на данъците. Ето защо, крайният резултат от прилагането на плоски схеми остава неопределен.

Второ, данъчната система може да бъде оценявана през призмата на разбиранията за „справедливост“, „почтеност“, „равенство“ и т.н. Проблемът тук е в това, че отбелязаните понятия сравнително трудно се поддават на количествена оценка. Тези аспекти обаче са особено важни от гледна точка на идеята за плоското облагане.

През призмата на „справедливостта“ може да се твърди както, че еднообразното облагане поставя всички икономически агенти в равно положение, така и че прогресивното облагане, налагайки по-висока норма върху слоевете с високи доходи, поставя всички в еднакво положение (еднаква обща полезност на данъчните плащания и съответно еднакво „лишаване“ от блага) - ако приемем, че пределната полезност на дохода намалява, то по-високото облагане на високите доходи е необходимо условие за изравняване на тежестта на облагането.

Следователно, и от гледна точка на „справедливостта“ на данъчното облагане, трудно можем да направим ясен извод за или против плоското облагане - справедливостта зависи от избора на критерий за справедливост.

И на трето, но далеч не на последно място, е критерият за обща икономическа ефективност.

От гледна точка на този критерий, оптималното данъчно облагане или оптималната данъчна система е тази, която минимизира преките и косвени загуби (dead-weight loss) при дадено равнище на данъчни приходи или дадено равнище на държавни разходи. Тези загуби са резултат от отклоняване на икономиката от оптимума вследствие негативното въздействие на данъците.

Минимизирането на загубите е естественият път за обвързване на теорията на данъчното облагане със стандартната икономическа теория. Централният проблем на теорията на общото равновесие, както е известно, е оптималното използване на ресурсите (allocation efficiency). Данъчното облагане обаче като правило деформира структурата от цени и доходи, водейки до неоптимално използване на ресурсите. От тази гледна точка, оптимално е това облагане, което минимизира деформациите на пазара.

Оптималността по Парето е основното понятие, използвано при анализа на икономическата ефективност. Оптимално по Парето е такова разпределение на ресурсите, при което не е възможно подобряване на благосъстоянието на произволен участник в икономическия обмен, без паралелно влошаване на резултатите от обмена за поне още един участник. Оптималното по Парето разпределение на ресурсите е известно като оптимум от първи ранг (first-best Pareto optimal allocation).

От гледна точка на данъчното облагане, оптимум от първи ранг или идеален оптимум е възможен тогава и само тогава, когато държавата използва такъв набор от икономически инструменти, който позволява компенсиране на всички загуби от данъчното облагане и възстановяване на първоначалния оптимум при гарантиране на максимална полезност от обмена за всички икономически агенти (Tresch: 1981:46).

Това е възможно само ако данъчното облагане повишава икономическата ефективност, без да нарушава принципите на равнопоставеност, стремейки се същевременно към максимизиране на общественото благосъстояние.

Такова идеално облагане обаче е практически невъзможно. За това често вместо критерият на Парето се прилага критерият на Далтон (Dalton, H.:1949), който допуска подобряване на благосъстоянието на даден индивид за сметка на влошаването на благосъстоянието на

друг индивид, при положение обаче, че става въпрос за трансфер на доходи с по-ниска пределна полезност (по-високи доходи), към такива с по-висока пределна полезност (по-ниски доходи).

Очевидно е, че плоското облагане не гарантира спазването на критерия на Парето и още по-малко на този на Далтон.

Тези общи разсъждения обаче не са достатъчни. Необходим е по-детайлен анализ на причините за скритата цена на данъчното облагане (dead-weight cost of taxation).

Тази скрита цена е свързана, както беше отбелязано, с деформиране на разпределението на ресурсите. Деформацията произтича не само от производството (по-ниски стимули и по-високи производствени разходи), но и по линията на търсенето. Плоското облагане, както пряко, така и косвено (ДДС), не премахва тази скрита цена, няма и особени основания да приемем, че я намалява. При това, скритата цена на данъчното облагане зависи от параметрите на конкретната национална икономика.

За да поясним този извод, нека анализираме вероятното отражение на прякото и косвено плоско облагане в България. При други равни условия (при дадено равнище на разходи), плоското облагане на доходите води до нарастване на данъчната тежест върху средните доходи и намаляване на облагането на високите такива. От своя страна, измененията в структурата на търсенето зависят от ефекта на дохода. На практика ще нарасне търсенето на скъпи стоки, консумирани от хората с високи доходи и ще се свие потреблението на стоки от първа необходимост.

Тъй като луксозните стоки са като правило вносни, а стоките от първа необходимост - местни, то, в случая с България, следва да очакваме неблагоприятен ефект върху производството и доходите. Разбира се, можем да

приемем, че потребителите с високи доходи спестяват част от своя доход, но така или иначе, няма основания да очакваме автоматично положителен ефект от плоското облагане.

При косвеното плоско облагане (еднаква норма на ДДС за всички стоки), ефектът е подобен. Прилагането на еднаква норма на облагане изключва т.нар. ефект на заместването, но предполага ефект на дохода, който отново е по-подчертан при слоевете с ниски доходи.

В последна сметка, нямаме никакви разумни основания да приемем, че плоското облагане не променя структурата на търсенето (т.е. то е неутрално), като липсват и сериозни доводи, че скритата цена на плоското облагане е непременно по-ниска от тази на прогресивното. При това, както отбелязахме, администрирането на плоските данъци не е по-евтино.

Освен отбелязаните разходи, някои автори отбелязват и т. нар. разходи, свързани със спазването на данъчните правила (compliance cost). Този тип разходи очевидно спадат при високите доходи, но нарастват при средните, като крайният ефект е неясен.

Друг тип разходи са т. нар. разходи за лобиране и обезпечаване на ренти (rent seeking and lobbying costs). Това са разходи на определени социални групи за гарантиране на положителен нетен трансфер на ресурси от обществото към съответната социална група. Този тип поведение се разглежда от теорията на рентните плащания (rent seeking).

Тази теория е особено интересна, тъй като цялата кампания за въвеждането на плоски данъци може да се разглежда като лобиране на заинтересованата социална група с високи доходи за намаляване на техните плащания към бюджета при запазване и дори увеличаване (плоските данъци увеличават държавните приходи) на бюджетните трансфери, подобряващи пряко или косвено доходите на отбелязаната група.

От тази гледна точка, плоското облагане е изключително негативно като скрита социална цена.

Друг тип скрита цена на данъчната система са разходите, породени от неопределеността (uncertainty costs). Счита се, че тези разходи са особено високи при плоското облагане, тъй като последното е трудно защитимо в дългосрочен план - приема се, че в перспектива връщането към умерено прогресивна система е неизбежно. При това, с въвеждането на плоски данъци данъчната неопределеност нараства.

И най-сетне, определени скрити разходи могат да произтичат от наличието на финансови рискове и тяхното преразпределение между поколенията. При рискове, които могат да се хеджират и предвиждат, плоското облагане е за предпочитане. При непредвидими рискове обаче (реалистичен вариант), плоското облагане понижава икономическата ефективност на системата (Shinichi N., Kent S.:2003).

Този интересен извод, заедно с теорията на рентите, обяснява защо плоското облагане е особено популярно в страните в преход - високите доходи в тези държави са особено нестабилни и непредвидими, а групите с високи доходи (печелещите от прехода) са по определение движещата политическа сила на посткомунистическите трансформации. Следователно, лобирането в полза на плоското облагане е политически реализуемо и икономически състоятелно за групите с високи рискови доходи, макар и икономически неефективно за икономиките като цяло.

Освен всичко това, трябва да се отбележи, че прогресивното облагане се базира на т.нар. закон за намаляващата пределна полезност на дохода. Ако този закон е верен, то преразпределянето на средства от индивиди с високи към индивиди с ниски доходи, е социално приемливо, в определени рамки, тъй като 1% от дохода на един беден човек се характеризира с много по-висока

субективна ценност от 1% от дохода на високобезпечен индивид.

Плоското облагане по същество отхвърля тази теза. Ако ставаше въпрос само за данъчното облагане, проблемът не би бил чак толкова важен. Трябва да се има предвид обаче, че законът за намаляване на пределната полезност на дохода е само следствие от закона за намаляващата пределна полезност на потребителските стоки и други подобни пределни закони, от които се извеждат кривите на търсенето и предлагането и цялата микроикономическа теория. За да обосновем плоските данъци, се налага да пренапишем учебниците по икономикс.

Плоските данъци почиват и върху други неизяснени хипотези. Приема се за естествено, че хората с високи доходи предпочитат примерно 20% плосък данък пред прогресивно облагане на доходите с максимална ставка от 35%. Дори това обаче не е очевидно.

Първо, рационалните икономически агенти се стремят не към минимизиране на ставката на данъците, а към максимизиране на реалния разполагаем доход след облагане, при това в дългосрочен план. Ако допуснем, че прилагането на плоски данъци води до социално-икономическа дестабилизация и забавяне на растежа (което се потвърждава от някои изследвания), то по-високите пределни ставки могат да бъдат за предпочитане и от хората с високи доходи, ако гарантират стабилна и благоприятна за бизнеса макроикономическа среда.

Другата хипотеза е нарастването на прозрачността и събираемостта. Приема се, че при плоско облагане събираемостта нараства, вследствие по-малката заинтересованост от укриване на доходи. Това е донякъде така при високите доходи, но със сигурност не важи за хората със средни доходи. Причината е елементарна. При дадено равнище на публични разходи, преминаването към плоско облагане неизбежно прехвърля

данъчната тежест от високите към средните доходи.

Следователно, държавата рискува да замести евентуалното намаляване укриването на доходи при относително малката група индивиди с високи доходи с увеличаване укриването на доходи при основната група данъкоплатци. Най-вероятно именно поради тази причина след въвеждането на „плоски“ данъци не се наблюдава никакво увеличаване на събираемостта, а точно обратното.

5. Политически рискове и социално-икономическа еволюция

Някои компютърни симулации показват, че прилагането на плоски данъци и отмяната на данъка върху наследствата, води в дългосрочен план до формирането на нестабилни и социално поляризирани общества.

Ако нашата цел е изграждането на стабилна социално-икономическа структура, с широка средна класа и социално отговорен елит, то прогресивното облагане е за предпочитане. В динамичен план, прогресивното облагане съдържа вградени стабилизатори, които не позволяват както прекомерното разрастване на държавата, така и неприемливата социална поляризация. Обратното, при плоското облагане се увеличават рисковете от едновременно набъбване на бюрокрацията и крайното социално разслояване.

Дилемата плоско - прогресивно облагане, не е конфликт между лявото и дясното, както се представят нещата у нас. Функционално и левият и десният модел могат да работят и в „плоска“ и „прогресивна“ среда. Дискусията плоско-прогресивно облагане по-скоро потвърждава една друга концепция за полити-

ческата поляризация, а именно, че основният конфликт не е между лявото и дясното, а между модернизацията (прогресивно облагане) и консерватизма (плоско облагане).

Паралелно с това, левите политици би следвало да включат в своите стратегии факта, че плоското облагане е трудносъвместимо с принципите на социалната солидарност. От дясно следва да се отчита, че плоското облагане може да се окаже сериозна пречка в процеса на дебюрократизация и формирането на конкурентна пазарна среда.

Както левите, така и десните политици трябва да отчитат, че в условията на демокрация плоското облагане, макар и твърде удобно като реторика, представлява поемане на сериозен риск, тъй като директно накърнява интересите на средната класа, респективно на основната част от избирателите.

Като пример в това отношение могат да бъдат посочени неотдавнашните избори в Германия, където, именно поради лансирането в последния момент на идеята за плоско облагане, десницата не получи очакваното мнозинство, при вече практически спечелена изборна кампания.

От социално-икономическа гледна точка, плоското данъчно облагане е особено опасно като стратегия на обезпечаване на ренти (rent seeking) и лобиране, тъй като заплашва да фокусира усилията на държавата в посока на гарантиране на нетен трансфер на ресурси в интерес на активни социални групи с нестабилни високи доходи и да отклони еволюцията на обществото от устойчиво развитие към социална поляризация и конфликти.

ИЗПОЛЗВАНА ЛИТЕРАТУРА

- Laffer, A.B.** (1981), "Government Extractions and Revenue Deficiencies", *Cato Journal*, vol:1.
- Allen, F.** (1982), "Optimal Linear Income Taxation with General Equilibrium Effects on Wages", *Journal of Public Economics*, vol:17.
- Atkinson, A.D.** (1973), "How Progressive Should Income Tax be? In M. Parkin and A.R. Nobay (eds), *Essays in Modern Economics*, London:Longman.
- Atkinson, A.B.** (1980), "Horizontal Equity and the Distribution of the Tax Burden", in J. ARON, J. Buskin, *The Economics of Taxation, Studies of Government Finance*, The Brookings Institution Washington D.C.
- Baumel, W.J., Bradford D.F.** (1970), "Optimal Departures From Marginal Cost Pricing" *American Economic Review*, vol:60.
- Atkinson, A.B.** (1977), "Optimal Taxation and the Direct Versus Indirect tax controversy", *Canadian Journal of Economics*, vol:X, no.4.
- Becker, G.S.** (1983), "A Theory of Competetion Among Pressure Groups for Political Influence", *Quarterly Journal of Economics*, No: 98.
- Becker G. S., Mulligan C.** (1998) "Deadweight Costs and the Size of Government", NBER Working Papers, Number 6789.
- Brennan, J.** (1984), "Constitutional Constraints on the Fiscal Powers of Government", in R.B. McKenzie, *Constitutional Economics*, Lexington Books, Canada.
- Brennan, J.J. Buchanan** (1977), "Towards a Tax Constitution for Leviathan" *Journal of Public Economics*, vol:8.
- Brennan, J.J. Buchanan** (1998), *The Power to Tax*, Cambridge University Press.
- Broome, 5** (1975) "An Important Theorem of Income Tax", *Review of Economic Studies*, vol:42.
- Brown, C.V.-Kacson, P.M.** (1994), *Public Sector Economics*, Blackwell Publishers, Oxford, UK.
- Browning K.** (1976), "The Marginal Cost of Funds", *Journal of Political Economy*, vol:84.
- C.Seigle** (1990), "A Theory of the Politically Optimal Commodity Tax", *Economic Inquiry*, vol:28.
- Carruth, A. Heady, C.J. and Ulph.D.** (1983) "Optimal income taxation and comparative advantage", mimeo.
- Collins, J.Jones P.** (1998), *Public Finance and Public Choice*, Oxford University Press.
- Dalton, Hugh**, (1949) "The Measurement of the Inequality of Income." In *The Inequality of Income*.1920. Reprint. London: Routledge & Kegan Paul, Ltd.
- Dasgupta, P.Stiglitz, J.** (1972), "On Optimal Taxation and Public Production", *Review of Economic Studies*, vol:39.
- Dimaond, P.A.Mirrlees, J.A.** (1971), "Optimal Taxation and Public Production: I and II:", *American Economic Review*, vol:61.
- Diamond P.-Mirrlees, J.** (1971), "Optimal Taxation and Public Production I:Production Efficiency", *American Economic Review*, vol:61.
- Diamond P.-Mirrlees, J.** (1971) "Optimal Taxation and Public Production II: Tax Rules", *American Economic Review*, Vol:61.
- Gary S. Becker - Casey B. Mulligan.** (1998) "Deadweight Cost and the Size of Government", NBER Working Papers, Number 6789.
- Heady, C.J.** (1967), "A Diagrammatic Approach to Optimal Commodity Taxation", *Public Finance*, vol:42.
- Heady, C. - Mitra P.K.** (1986), "Optimal Taxation and Public Production in an Open Dual Economy", *Journal of Public Economics*, vol:30.
- Hettick, W.-Winer, S.** (1984), "A Positive Model of Tax Structure", *Journal of Public Economics*, vol:24.
- Krueger, A.** (1974), "The Political Economy of Rent Seeking", *American Economic Review*, vol:LXIV.
- Laffer, A.B.-Lerner, A.P.** (1970), "On Optimal Taxes with An Antaxable Sector", *American Economic Review*, vol:60.
- Lee, D.R.-Tollison, R.D.** (1988) "Optimal Taxation in a Rent-Seeking Environment", in C. Rowley-R.D. Tollison, G. Tullock, *The Political Economy of Rent-Seeking*, Kluwer Academic Publishers, Boston.
- Manfredi La Manna - Gabriella Slomp** (1992), "Leviathan Unbound", *Discussion Papers in Economics*, Uni of Leicester, Faculty of Social Sciences, Depart of Econ. January.
- Mirrlees, J.A.** (1971), "An Exploration in the Theory of Optimum Income Taxation", *Review of Economic Studies*, vol:38.

Mirrlees, J.A. (1972), "On Producer Taxation", *Review of Economic Studies*, vol: 39.

Murphy, K.-Shleifer, A.-Vishny, R. (1995), "The Allocation of Talent: Implications for Growth", in *The Economic Analysis of Rent Seeking* ed by R. Tollison - R. Congleton, Edward Elgar Publishing Ltd.

Olson, M. (1982), *The Rise and Decline of Nations*, New Haven: Yale University Press.

Peltzman, S. (1976), "Toward a More General Theory of Regulation", *Journal of Law and Economics*, No:19, August.

Ramsey, F.P. (1927), "A Contribution to the Theory of Taxation", *Economic Journal*, vol:37.

Rasmusen E., Buckley F. H. (2000), "The Uneasy Case for the Flat Tax", *Constitutional Political Economy*, (December 2000) 11: 295-318.

Rickeets, M. (1981), "Tax Theory and Tax Policy", in A. Peacock-F.Fortre, *The Political Economy of Taxation*, Basil Blackwell.

Samuelson, P.A. (1986), "Theory of Optimal Taxation", *Journal of Public Economics*, vol:30.

Sandmo, A. (1976) "Optimal Taxation: An Introduction to the Literature", *Journal of Public Economics*, vo:6.

Seiglie, C. (1990), "A Theory of the Politically Optimal Commodity Tax", *Economic Inquiry*, vol:28.

Shinichi N., Kent S. (2003), "Consumption Taxes and Economic Efficiency in a Stochastic OLG Economy" NBER Working Papers, Number 9492.

Smith, A. (1904), *The Wealth of Nations*, ed. E. Cannan, vol:II, NewYork: G.P. Putnam's Son.

Stern, N.H. (1976) "On the Specification of Models of Optimum Income Taxation", *Journal of Public Economics*, vol:6.

Stiglitz, J.E.-Dasgupta, P. (1971), "Differential Taxation, Public Goods, and Economic Efficiency", *Review of Economic Studies*, vol:38.

Tresch, R.W., "Public Finance: A Normative Theory, Business Publications, Ins.1981.

Tullock, G. (1967) "The Welfare Costs of Tariffs, Monopolies and Theft", *Western Economic Journal*, vol:5.

доц. д-р ЧАВДАР НИКОЛОВ

ЮГОЗАПАДЕН УНИВЕРСИТЕТ “НЕОФИТ РИПСКИ”, гр. БЛАГОЕВГРАД

**SOME TERRITORIAL, SECTORIAL AND EDUCATIONAL DIMENSIONS
OF THE POVERTY IN BULGARIA**

Assoc. Prof. Ph.D. CHAVDAR NIKOLOV

SOUTH-WESTERN UNIVERSITY “NEOFIT RILSKI”, BLAGOEVGRAD

Abstract: The occurring territorial and sectorial disproportions in the economy in the last years and the disproportions in the ethnic educational structure are the main reasons for the poverty in Bulgaria and its regional concentration. The agriculture proves as a very special and important sphere of poverty in the country.

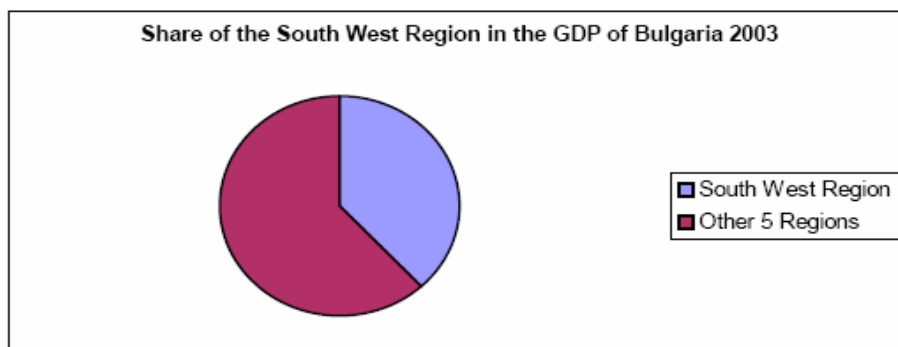
Key words: poverty, economic disproportions, ethnic educational structure

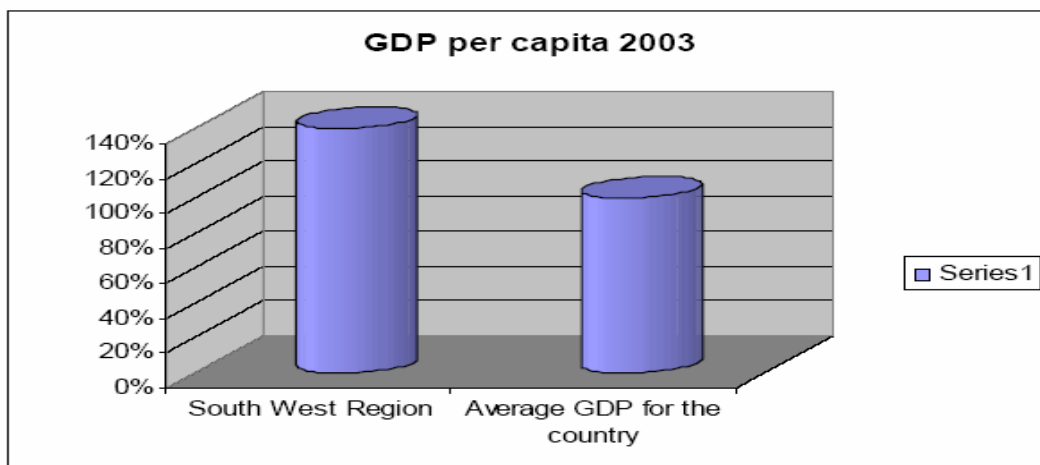
The poverty in South Eastern Europe has its many socio economic and historical roots. I would like to focus here on two main topics, where we could need specific solutions and may be some government could put them into practice.

First, the regional and sectorial disproportions in the development in Bulgaria, occurring in the last years. And second, the ethnic educational structure of the Bulgarian population.

My opinion is that all this, the disproportions and the educational structure are the main and specific sources of poverty in the society.

The regional development in Bulgaria since 1997 shows a significant concentration of the economic activity in the South West region, this is the region around the capital - Sofia. Some figures - the share of this region in the whole GDP of the country was 31.1% 1997 and went 2003 to 38.1%. As a result of this the correlation between the GDP per capita between the richest region and the average for the country changed from 1.2 in 1997 to 1.4 in 2003. The poorest region 2003 was the North Central and the distance in the GDP per capita to the South West region was 1.66.



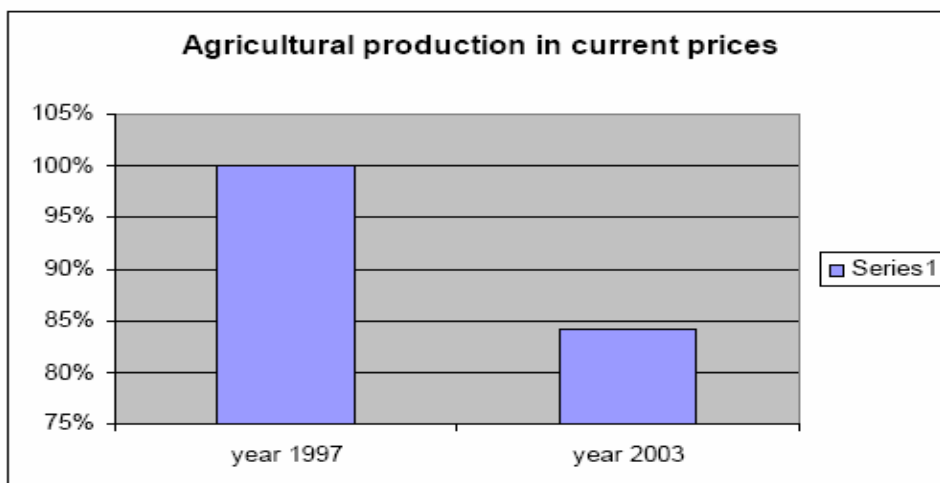


Such uneven development, called "removal of the economy towards Sofia" is causing serious problems in other regions especially in the North West and North Central Bulgaria. The migration and the emigration is now an everyday process. The social, economic and ecological costs of it are high. We have on the one hand overcrowded capital and on the other hand lagging behind regions with few inhabitants, with not significant economic activity and low incomes.

If there is a prescription for improving of the situation, it consists of two elements - infrastructure and investment. Both are

depending from the state activity, the infrastructure directly, the investment more indirectly but not less.

The agriculture is a sector with much tradition in the Bulgarian economy. Due to many factors, but on the first stage, due to the implemented in the mid 90-s restitutional revengist kind of reform, the agriculture is not only, as it would be normal, declining its presence in the GDP of the country from 26,2% in 1997 to 11,4% in 2003. In addition - the total agricultural production is falling in current prices with 15,8% for the same period.



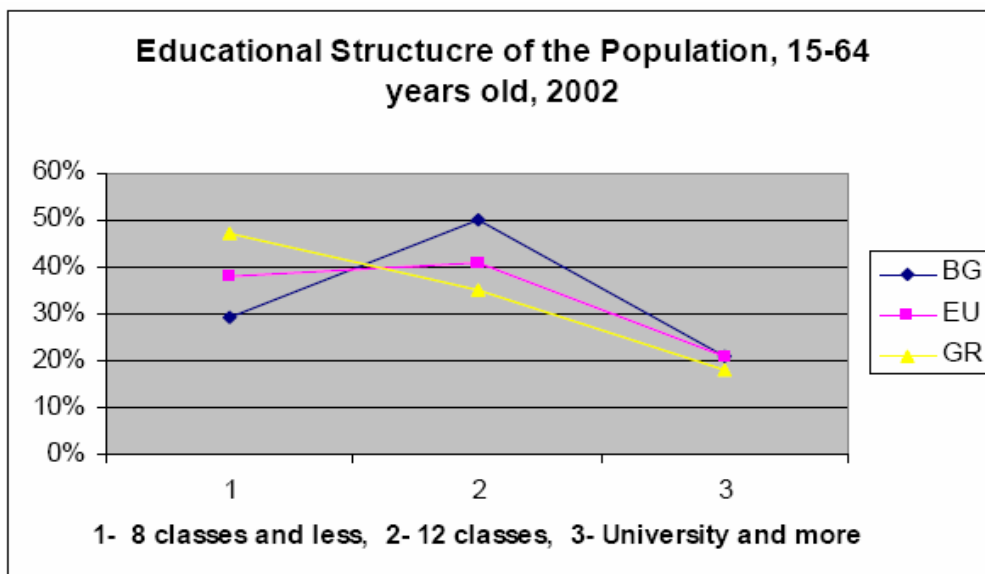
What it has to do with poverty in Bulgaria, we could see looking on the employment figures. In 1997 in the agriculture were 25.3% of the employees and in 2002 – 25.6%. So the agriculture is coming into view as a true sphere of poverty in Bulgaria. This role is getting even worse taking into account that the agriculture is traditionally used as a absorber of income shocks, especially to improve pensions, to guarantee some kind of existence in the time of unemployment and so on.

The evidences, that the uneven regional development and the stagnation in the agriculture are leading to poverty of the population, could be found in the sociological studies. They show that 51.5% of the inhabitants of the villages are poor, such are 33.1% of the people in the small cities, 25.8% in the medium cities and only 16.7% in the capital – Sofia.

I am quite pessimistic about the perspectives for the improving of the described situation, The improvement could come a little bit faster if the state interferes in the land market and supports on this way the compaction of the rural land. The scale of the contemporary farms doesn't allow the introducing of new modern technologies and is an other pillar of the poverty and primitivism in our society.

So we come to the third point of this text - the education. On the first glance we have in Bulgaria a society equal educated to these in the EU and even better educated than in some EU - countries. So the average educational structure of the population 25-64 years old in the European union looks as follows: 8 classes and lower -38%, 12 classes 41%, University -21%.

The respective figures in Bulgaria are looking quite good - 29%, 50% and 21%. In Greece they are 47%, 35% and 18% and in Portugal 79%, 11% and 9%.



However the Bulgarian situation looks otherwise by monitoring of the educational structure of the main ethnic groups.

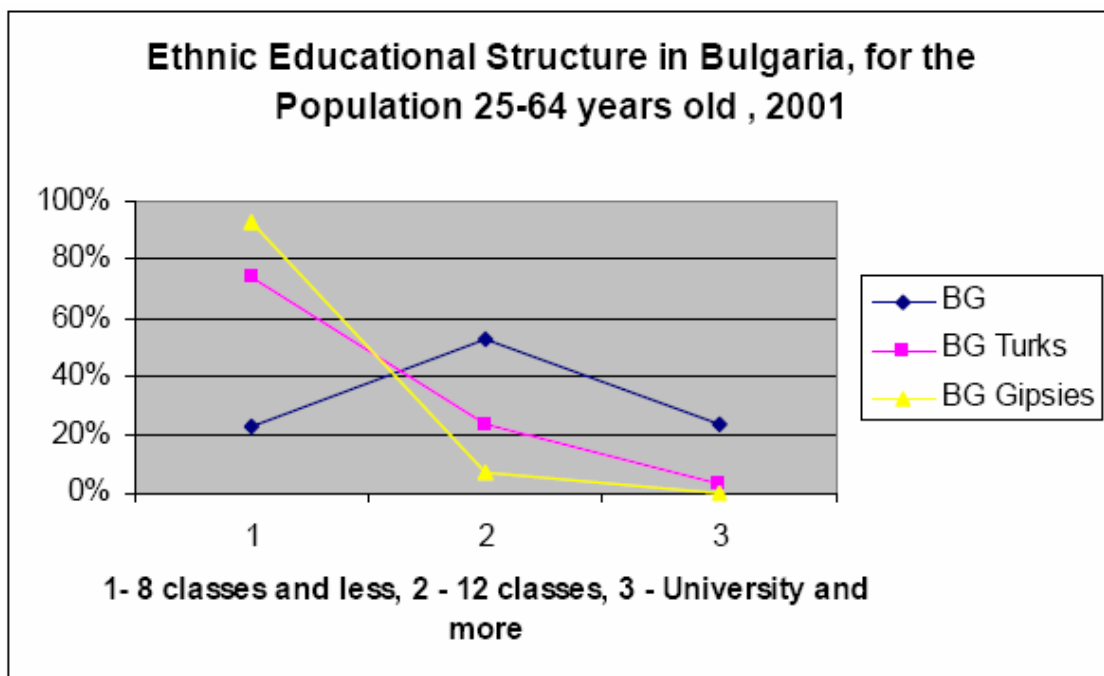
The Bulgarians have 23%, 53% and 24%. The illiteracy is 0.4%.

The Bulgarian Turks have respectively 74%, 23% and 3%. The illiteracy here lies

by 3%. Most concerning is the ethnic group of the Bulgarian Roma called also Gypsies. The figures we have for this group are 93%, 7% and 0% (0,3%). The illiteracy is 13%.

Looking at the figures illustrating the poverty it is not difficult to see that there is a direct dependence between the educational level and the poverty. In Bulgaria 81.0% of the people with less than 8 years education

are poor. The poverty concerns 51.7% of the people with 8 classes education, 23.4% - with 12 classes and only 14.2% with University education. 78.8% of the Gypsies belong to the poverty group, 58.3% of the Bulgarian Turks and 21% of the Bulgarians. The explanation of this situation lies in the educational level of each group



What I consider as a realistic solution for this sphere is that the education in Bulgaria has to develop to a subject for a national consensus and it has to get important ethnical priorities. On my opinion we have to fix the figure of 6% of GDP for the state budgetary expenses for education. A specific approach to the ethnical groups has

to be adapted. It has to include such a means as a establishing of boarding schools and all day schools. Of course this could be understood as some kind of limitation of the rights of parents over their children. But is it better for the society if the parents hinder the education of their children "preventing" them from the school?

проф. д-р ДЕЗМЪНД МАКФОРЪН

ЮГОЗАПАДЕН УНИВЕРСИТЕТ "НЕОФИТ РИЛСКИ", гр. БЛАГОЕВГРАД

ANTI-MONEY LAUNDERING REGULATIONS: PROBLEMS AND PERSPECTIVES

Prof. Dr. DESMOND McFORAN

SOUTH-WESTERN UNIVERSITY "NEOFIT RILSKI", BLAGOEVGRAD

Abstract: This paper looks at the broad spectrum of the global problem of money-laundering and how international reaction to this phenomenon has resulted in strict regulations with which all banks must comply, by creating internal systems and procedures for compliance with anti-money laundering regulations. The fact that these regulations have been significantly widened to include accountants and lawyers, for example, makes us all – to a greater or to a lesser extent – subject to these regulations. How the European Union and the United States have responded is also discussed, as is the relationship between these regulations and Basel II.

Key words: AML, enterprise, securities markets, correspondent bank, customer, shell banks, compliance.

Money-laundering is not a new phenomenon. All criminals have always sought to mask the link between the crime and the money which it generates, so that they could enjoy the benefits of their criminal activity. If, however, the criminal perceives no threat to his money, then there is no need to launder it! However, it is estimated that money-laundering accounts for the staggering amount of between 2-5% of global GDP.

1. A BRIEF HISTORY

Until the 1980s, law enforcement was not particularly active in either finding or recovering the financial proceeds of crime. However, with the exponential growth of the narcotics trade during the 1980s, the 'crime bosses' of the trade began to be individually targeted and, the investigations which ensued, were concentrated on following the 'money trail' coupled with the laundering process. It then became clear, that the most effective way of stopping the money flows was to make the laundering process itself, a criminal offence.

In 1988, the UN Convention Against Illicit Traffic in Narcotic Drugs and Psychotropic Substances (the Vienna Convention), initiated a major paradigm-shift in the way in which the major industrialized economies viewed money-laundering. In 1989, the G7 countries decreed that money-laundering posed a major threat to the global financial markets and systems, by distorting markets, providing unfair competition, undermining

smaller economies, creating political instability and by encouraging and supporting corruption – both in governments and within financial institutions.

This caused the G7 to create the Financial Action Task Force (FATF), with members who were drawn from officials of the OECD countries, together with some selected others including the European Commission. The FATF was charged with identifying international 'best practice' in combating and preventing money-laundering. The publication of these standards in 1990 is known as the FATF Forty Recommendations.

By 1996, most member countries had enacted legislation to reflect the FATF's 1990 recommendations. In that year, the FATF introduced new and altogether more stringent Anti-Money Laundering (AML) regulations. One of these was to widen the 'predicate offence' term to cover all serious crimes, including proceeds from fraud, tax

evasion, insider trading, investment scams and corruption.

Following 11 September 2001, the FATF released eight new special recommendations, aimed at attacking terrorist financing and, that such offences be designated as 'money-laundering predicate offences'. (1) However, the problem arose as to how legitimately earned money which was subsequently utilized for terrorist activity, could be deemed a 'predicate offence'? The result of the ensuing debate was the creation of new legal obligations to identify suspicious transactions that might be related to terrorism, coupled with extensive powers to block and freeze such transactions.

In 2003, there was a further paradigm-shift when, in that year, the FATF reviewed both its original recommendations and its First Revision. The result was that both the scope and the content changed. The definition of a financial institution was widened to include (not just the original banks, insurance companies and those involved in the securities markets), casinos, gem dealers, real estate agents, bullion dealers, accountants, lawyers and financial advisers. At the same time, all the other provisions were both strengthened and expanded. These provisions cover:

- "Know Your Customer" (KYC);
- the reporting of suspicious transactions;
- the verification of identities;
- the avoidance of shell banks;
- the avoidance of anonymous accounts;
- the institutionalization of AML policies;
- the scrutiny of high-risk customer activity;
- the expert training of staff.

In order to secure compliance with these newly-strengthened and newly-widened obligations, regulators had to enhance their response to non-compliance.

The reason for this, was that criminals are now seen to be vacillating between cash-based money-laundering activities and banks and the financial markets. The derivatives and securities markets are seen

to be particularly attractive to money-launderers, because a broker can launder money through a quite legal transaction, with absolutely no need to ever make a false accounting entry!

The aim of the money-launderer, is 'paper-trail avoidance' and, that is why cash-intensive 'front' businesses are favored. These are businesses such as restaurants, bars, tourist hotels, pawnbrokers, travel agencies, construction companies, automobile dealerships and jewellery merchants. Such businesses can use false-invoicing, ghost employees and inflated expenses, in order to create fictitious cash-flows and transactional patterns (both in value and in velocity), so that they ultimately appear to be normal.

2.AML IN THE UNITED STATES (US)

The US Bank Secrecy Act (BSA), requires institutions to both track and report cash transactions in excess of designated thresholds, to have systems in place for the detection of either unusual or suspicious transactions or activity, and to report suspicious activity. In addition to this, the Patriot Act was enacted in October 2001. The current legislation – in line with FATF recommendations – has additionally extended AML to include brokers, dealers and commodities traders as well as non-financial entities, the insurance industry and investment advisors.

There have also been new and additional requirements imposed on financial institutions to verify customer identification. Similarly, the correspondent relations between banks have come under even greater scrutiny, as have private bank clients and foreign shell banks. In order to ensure that such relationships are not improperly conducted, financial institutions in the US must now obtain certificates from their foreign customers (whether individuals or correspondent banks), which certify that they are not shell banks and, in turn, that they hold no accounts for foreign shell banks.

Additionally, US banks and financial institutions are now required to perform enhanced due diligence on both foreign correspondent banks and foreign private bank clients – in particular, on clients either from off-shore jurisdictions, or, from jurisdictions which are deemed to be ‘non-co-operative countries or territories’. Private bank clients are designated as being those who maintain either a relationship with a US financial institution, which is worth more than US\$1 million, or who are deemed to be ‘politically exposed persons’.

In order to prevent US institutions from dealing with forbidden individuals or jurisdictions listed by the Office of Foreign Assets Controls, the Patriot Act imposed a “Customer Identification Program” (CIP). This requires US financial institutions to collect a minimum amount of identifying information from all customers – individual, institutional or beneficial. Anonymity *per se* is totally forbidden and, indeed, US banks cannot process outgoing funds transfer transactions, unless all parties are named.

However, it is currently estimated that more than 3,200 US banks, 6, 000 brokerage firms and 4,400 insurance companies have yet to even begin to implement basic ‘watch’ procedures. And yet, between 2003 and 2005, more than US\$632 million was spent in the US on AML technology and services. During 2005, however, the rate of banks and other financial institutions taking up measures to comply with AML requirements has risen considerably. This is probably a “knee-jerk” reaction to three specific instances which took place in the US in 2004, where AML regulators issued heavy fines for AML non-compliance. On 10 May 2004, UBS was fined US\$100 million for illegally transferring dollars from a Federal Reserve account to Cuba. Five months later, on 12 October, AmSouth Bank of Birmingham, Alabama, was fined US\$10 million for AML violations. Six weeks later on 30 November, the Bank of New York was fined US\$24 million also for AML violations. These extremely high-profile cases, have put the US financial

world on notice that the AML regulators seriously mean business.

3. AML AND THE EUROPEAN UNION (EU)

In June 2004, the European Commission presented a proposal for a Directive on the “Prevention of the USE of Financial Assets for the Purposes of Money-Laundering and Terrorist Financing.” (2) The Third Directive is an attempt to ensure a coherent application within all member states (whether inside or outside of the Euro-zone), of the revised FATF Forty Recommendations. (3) On 7 June 2005, The Council of Ministers for Finance and Economic Affairs of the European Union (ECOFIN), approved the Third Directive together with the amendments of the European Parliament of two weeks earlier. This Directive introduces a risk-based approach, whereby banks are obliged to implement customer due diligence requirements proportionally to the concrete risks involved. It is also recognized therein, that risks may differ depending on the interaction of the type of

Customer,
Country,
Transaction.

It is also recognized that, in order to compile information on the identity of customers as well as beneficial owners, banks will need to rely upon the quality of the information provided by the customers themselves. European banks will be able to share this information with other banks and institutions via the principle of “mutual recognition”, therefore avoiding the need for customer due diligence for each and every cross-border transaction. This was agreed as an important aspect of the new Single European Payments Area (SEPA), which is due to come into force between 2008 and 2010 within the Euro-zone area of the EU.

The Third Directive also defined “beneficial owners”, “politically exposed persons” and “shell banks” in a way which preserved the basis of current European law. A “beneficial owner”, is defined as

“... the natural person who ultimately, directly

or indirectly owns or controls 25% or more of

the shares or of the voting rights of a legal person,” (4).

“Politically exposed persons”, are now defined as:

“... natural persons who are or have been

entrusted with prominent public functions and immediate family members or persons

known to be close associates of such persons.” (5)

Similarly, the Third Directive now defines a “shell bank” as:

“... a credit institution or an institution engaged in equivalent activities, incorporated in a jurisdiction in which it has no physical presence, involving meaningful mind and management, and which is unaffiliated with a regular financial group.” (6)

The importance of these definitions, is that Europeans are showing themselves to be much more pragmatic than their US counterparts. It is now generally accepted within financial circles in Europe for example, that the idea of ‘knowing your customer’s customer’, is generally an unworkable option. Interestingly, the Third Directive also quite specifically prohibits any disclosure whatsoever to customers, that information relating to their transactions has been transmitted to the authorities. (7) However, members of the same financial group are permitted to share such information with each other under certain specific circumstances. (8)

Member countries of the European Union will have to implement the Third Directive in full, within a two-year period following its publication in the Official Journal. Yet, it should be pointed out here, that AML regulators in Europe have been equally as vigorous in the fulfillment of their

regulatory obligations, as have their American cousins!

As far back as 2000, the United Kingdom (UK) enacted the Regulation of Investigating Powers Act. Two years later saw the enactment of the Proceeds of Crime Act containing comprehensive AML regulations. These regulations require UK banks to maintain a high level of provision against litigation exposures, which negatively affect a bank’s capital adequacy ratios. Important legal cases under this legislation were the fines handed out by the UK Financial Services Authority (FSA), the country’s AML regulators, of GBP 2.3 million to Abbey National Bank for failing to comply with AML regulations; the Bank of Scotland and Northern Bank (Northern Ireland) were fined GBP 1.25 million for failures to identify customers and for failing to keep records of customer identification; the Bank of Ireland was fined GBP 375, 000 for failing to detect a series of high-risk cash transactions. (9)

4. AML AND ITS RELATIONSHIP TO BASEL II

The regulations of Basel II, are designed to make banking safer, by determining the minimum capital which banks must reserve, in order to absorb potential losses from market credit and operational risks. By the same token, AML legislation is designed to protect the interests of genuine customers (on the one hand) while also avoiding liability exposure on account of failure to report suspicious transactions to the regulatory authorities, in a timely manner. To do this, however, banks will be required to amass and process a considerable amount of historical data.

Boards of Directors of banks must know and be able to act on the following::

I. major aspects of operational risk as a distinct category of risk;

II. continual internal audit of the bank’s operational risk management system;

III. to ensure that “Risk-Mapping” and ‘Key Risk Indicators’ are used to assess operational risk;

IV. ensure regular monitoring of operational risk profiles and material exposure to losses.

Collating data under AML procedures, is directly related to the data now necessary under Basel II requirements. Before Basel II is implemented, banks will be required to maintain three years of historical data. Basel II is expected to come into force in 2006-7.

Provided that a transactional framework is designed for AML that is also aligned for Basel II requirements, banks will be able to make the best use of their information without having to invest in multiple systems. Basel II addresses both credit risk and operational risk, and these two aspects of banking risk management cannot be tackled successfully with poor data. In any case, poor data is the major barrier to effective risk monitoring and management. Similarly, a failure to implement AML, also adds to operational risk. A failure to meaningfully address operational risk can also result in total catastrophe, as has been shown in recent years - viz. the Barings Bank and also the Enron scandals.

5. AML AND THE RESPONSIBILITIES OF ALL FINANCIAL INSTITUTIONS

In order to ensure compliance with AML, all financial institutions must have in place effective policies and procedures to meet these expanded regulations and obligations. This also applies to Bulgarian banks. These policies and procedures can be delineated as follows:

1. An enterprise-wide awareness of all staff of the current AML requirements.

2. There must be thorough training which is directly related to the roles of individual staff members and their operational duties, e.g. account managers, tellers, back-office staff, senior management, compliance officers, together with those who develop new products.

3. Account managers and other staff must be thoroughly versed and completely knowledgeable about each customer,

together with the conduct of extensive and expensive due diligence when such is deemed to be necessary.

4. Those entities with which the enterprise does business, must be thoroughly screened by equally rigorous procedures.

5. Effective software must be employed throughout the enterprise, which can assist in identifying unusual transactions.

6. An effective relationship must be developed with the regulatory authorities and with their regulators.

7. Expenditures on software and training must be whole-heartedly supported.

8. There must be an enterprise-wide recognition that there is some business which it is simply not worth having, and that such business is better avoided.

9. There must be a total and unequivocal commitment on the part of the Board of Directors towards AML policy, both domestically and internationally.

Financial institutions, particularly the larger ones, operate globally. Therefore they are subject to financial regulators in every jurisdiction in which they operate. For example, a Singapore bank which has branch offices in London and New York, will have to meet all US, UK and EU AML standards, both in the UK and in its domestic operations. Under the US Patriot Act, regulators can require that US banks that have correspondent banking relations with other banks, cease those relationships, if the correspondent bank does not meet US AML standards.

Similarly, compliance failures mean that the perceived image of a bank is one in which the perception will be that the bank has a clientele made up of corrupt politicians, failed businessmen, fraudsters, organised criminals and terrorists!! This is not a rosy prospect for future business! Therefore, AML compliance on the other hand, requires that banks 'Know Your Customer' (KYC), and is able to detect changes in account activities such as changes in funds volume. This invokes the

necessity for high-quality record-keeping, all of which is extremely sound business practice.

Apart from KYC, the key to AML controls is also the constant monitoring of transaction flows. This is important because of the concept of 'layering'. 'Layering' is the technique which involves routing funds through multiple accounts in a chain, in order to hide the origin of the transaction. It is a method widely used by money-launderers.

6. THE CURRENT PROBLEMS OF AML COMPLIANCE

AML detection systems have evolved from being simple rules-based systems into systems which use an anomaly-based approach. Rules-based systems are designed to uncover specific transactions or patterns, which are associated with criminal financial activity. However, the problem with terrorist financing – as has been pointed out above – is that the transaction starts out with 'clean' money, usually occurring in much smaller amounts than those to be found in traditional money-laundering.

The anomaly-based approach pays special attention to unusual transactions and/or activities, which would not be considered 'normal'. This is accomplished by building profiles of past account activity, or, by creating 'peer groups' of accounts which should behave in a similar manner. This information can then be used to provide analysis by producing predictive techniques such as *decision-trees*, *regression analysis* and *neural networks* to build models which score any new activity as to its likelihood of being suspicious.

The whole area of AML detection, has been made doubly more difficult, because of the evolution of electronic banking and other modes of funds transfer. The scale of the problem is such, that estimates of illicit cash flowing through US banks and brokerage firms in 2003, amounted to more than US\$300 billion. In the same year US\$11 billion was spent on new technology. In fact, very few institutions

have by September 2005, found a way to install a centralised customer-identification system that provides a single customer ID, together with a view across all the relationships of the customer for the institution. For example, many of the largest global banks which have been created through acquisitions, still have divisions which are unable to communicate with each other. Another factor for European banks is the large number of their internet customers. Here, the problem is particularly acute, because currently, there is no system available which can integrate internet banking with mainstream banking procedures.

As a kind of 'stop-gap' measure, some financial institutions have adopted a simple 'payment transaction filter' in order to discover suspicious activity, whereby high-value transactions or priority messages are manually checked for AML compliance. The paradox with this approach is, however, that the penalty for holding up a transaction which later proves to be 'clean', is much higher than the penalty for letting-through transactions that seldom prove to be 'dirty'!!

Other banks have adopted a more integrated approach, whereby the AML compliance 'engine' sits on top of the core banking software, analysing and reporting on all transactions, whether internal or external. The newer generation of AML systems, are also able to 'learn' and to adapt to new patterns and schemes as and when they arise, simply by achieving a contextual understanding of customer behaviour in order to analyse risk. Such newer generation of systems are also able to identify any form of unusual behaviour across all applications for banking products i.e. trade management, loans, credit/debit cards and payments within the banking organisation.

Many of these applications and approaches have, however, been of a piece-meal nature and, they have been targeted towards areas and regions which were deemed to be of absolute and critical necessity. Unfortunately most banks have

made little or no specific efforts to derive benefits from their investments through either better management or of the re-use of data and processes for multiple purposes. To be effective, an AML system requires an enterprise-wide approach, together with a well-constructed compliance programme. This should mean that messages which are post-transactional confirmations – such as bank advice notes and statements – can be left out of the AML compliance procedure. All payments and asset-transfer messages can then be passed through a central AML-compliant filter and a common payment gateway.

However, serious problems still remain to be resolved in the area of AML-compliance and coverage. Once a transaction that proves to be a 'front' for money-laundering is discovered, how it will be dealt with, is still a 'grey' area. An organization with a global operation faces a tough challenge. If the party to the transaction is lucky enough to be living in a 'soft' regulatory regime, the funds will simply be returned back with the reason for doing so being attached. Otherwise, in a 'hard' regulatory regime, the funds will be blocked or frozen by the receiving or sending banks.

7. CONCLUSION

Stringent compliance with AML regulations to the fullest extent, is an enterprise-wide investment in a business model for risk management. As such, it will also, inevitably, lend support to a long-term business transformation. By linking AML

into a wider fraud detection strategy, financial institutions will benefit from more effective detection and, therefore, increased fraud loss savings.

Similarly, an AMNL solution will provide an enhanced customer resource management system. Information regarding the source of funds, how the customer utilizes those funds, basic account information and product preferences, is already available in various departments of every bank. The challenge is to aggregate this information into a more behaviorally-oriented context, in order to support broader mandates. These will probably include an analysis of customers' transactional behavior in comparison to 'normalized' activity, risk, the linking of customer relationships, accurate and timely filing and retrieval systems, with both adaptability and expandability.

Finally, all accountants, lawyers and financial advisers, should be aware of their responsibilities to understand the current international regulations and requirements, and the fact that they, too, are subject to them. The same is true of all businesses in the cash-intensive 'risk' sector. Ignorance of the law is no defence, and the year of Bulgaria's accession to the EU is fast approaching. It is quite clear that the US and EU regulators are taking AML seriously. It behooves everyone who is in any way connected to the financial markets and institutions in Bulgaria to take particular note, and to adapt their organizational response accordingly.

REFERENCES

1. FATF: Special Recommendation 2001. Especially SR2.
2. See also Directive 2001/97/EC 10 June 1991; Directive 2001/97/EC 4. December 2001.
3. FATF 40 Recommendations, Enlarged 4th Revision, June 2003.
4. Article 6.
5. Article 3.10.
6. Article 3.11.
7. See Article 25.
8. *Ibid.*
9. P. Robinson "Anti-Money Laundering Regulations – Next Generation Developments" in *Financial Crime* FSA 2005; also "How Banks are Facing Up to the Challenge" in *Global Anti-Money Laundering Survey* KPMG 2004.

ст. ас. ВАЛЕНТИНА АЛЕКСАНДРОВА

ЮГОЗАПАДЕН УНИВЕРСИТЕТ "НЕОФИТ РИЛСКИ", гр. БЛАГОЕВГРАД

ФИНАНСОВ КОНТРОЛ В СФЕРАТА НА ПУБЛИЧНИТЕ ФИНАНСИ

FINANCIAL SUPERVISION IN THE SPHERE OF PUBLIC FINANCE

Senior Ass. Prof. VALENTINA ALEKSANDROVA

SOUTH-WESTERN UNIVERSITY "NEOFIT RILSKI", BLAGOEVGRAD

Abstract: Control in the sphere of public finance is outer (supervision) or inner (audit) depending on whether it is done for the purposes of the legislative or the executive power. The system of state organs entitled to do the two types of financial control includes the organs of the executive power and those under the direction of the People's Assembly. The Audit Council and the Agency for State Control are of major importance. The organs of the executive power carry out state audit on the grounds of their being part of the controlled system. This type of control has been studied in detail and a great number of research works are dedicated to it. Of particular interest for our study is the functioning of the organs of financial control which are not part of the system of the executive power since they are comparatively new organs with a new legal regulations of its status, competences and organization of their functions. This research attempts at giving a brief normative characteristic of the functioning of the Audit Council, the Committee for Financial Supervision and of the Bulgarian People's Bank as main organs of the outside financial control.

Key words: public finance, financial control, Audit Council, Agency for State Control

Финансовият контрол е форма на държавния контрол за законност и целесъобразност на действията по повод акумулирането, разпределянето и използването на публичните финанси във всички звена на финансовата система.

Правната уредба на дейността за осъществяване на финансовия контрол се съдържа в Конституцията, финансовите закони и подзаконови актове, регулиращи организацията, структурата и компетентността на органите за финансов контрол.

Контролът в сферата на публичните финанси, в зависимост от това дали се осъществява за нуждите на законодателната или на изпълнителната власт, се дели на външен или вътрешен. Системата на държавни органи осъществяващи финансов контрол включва органите на изпълнителната власт и тези, подчинени на Народното събрание. Основно място сред тези органи заемат Сметната палата и Агенцията за държа-

вен вътрешен финансов контрол. Разликата между двете одитни институции се изразява в следното:

Първо - АДВФК е част от изпълнителната власт, а членовете на Сметната палата се назначават от Народното събрание.

Второ - Сметната палата осъществява одит за нуждите на законодателната власт, а АДВФК извършва одит от името и за нуждите на изпълнителната власт, с цел тя да бъде предпазена от критики от страна на Сметната палата. Тези две основни разлики са предпоставка одитът, извършван от АДВФК да се нарича "вътрешен", т.е. по линия на изпълнителната власт, а Сметната палата да се разглежда като орган за "външен" контрол.

Обект на изследване в настоящата работа е контролът, осъществяван от Сметната палата, Комисията за финансов надзор и Българската народна банка, като органи за външен финансов

контрол и надзор. Те са органи със специална финансова компетентност - имат своя специфичен финансов предмет на дейност, обуславящ и особената им характеристика и място във финансовата система. Спецификата им се изразява в следните особености: дейността им се регламентира със закон; извършват специфична финансова дейност; към администрацията, работеща в тези институции, се предявяват изисквания за степен на професионална квалификация и ценз; наред с административните методи прилагат в работата си и гражданско-правни методи; включват се във финансовата система посредством определени връзки. Такива финансови органи са Българската народна банка, Сметната палата и Комисията за финансов надзор. Това са органи, които имат специфичен предмет на дейност, чиято съвременна правна регламентация е обект на нашето внимание.

Висшата одитна институция на РБългария е Сметната палата, чието създаване е предвидено в Конституцията на РБългария от 1991 г. Сметната палата функционира съобразно разпоредбите на Закона за Сметната палата и извършва външен одит на бюджета и други публични средства и дейности. Сметната палата има самостоятелен бюджет и законово регламентирана независимост от изпълнителната власт. Сметната палата е юридическо лице на бюджетна издръжка със седалище в град София. Има териториални поделения, ръководители на сектори и директори, като съгласно чл. 10, ал.4 от ЗСП органи на Сметната палата са Директорите на териториалните поделения, ръководителите на сектори, одиторите и стажант-одиторите. Дейността ѝ се осъществява от одитори, обособени в отделения и сектори. Нейната основна задача е да допринася за доброто управление на бюджетните и другите публични средства, като и да предоставя на Народното събрание надеждна информация за

използването на публичните средства съгласно принципите за законосъобразност, ефективност, ефикасност и икономичност, както и за достоверното отчитане на изпълнението на съответните бюджети.

Сметната палата одитира дейността по изграждане и функциониране на системите за финансово управление и контрол в бюджетните организации.

Сметната палата осъществява одит на бюджетите и на извънбюджетните сметки и фондове на разпоредителите с бюджетни кредити и по управлението на тяхното имущество, а именно на:

- държавния бюджет;
- бюджета на държавното обществено осигуряване;
- бюджета на националната здравноосигурителна каса;
- бюджетите на общините;
- други бюджети приемани от Народното събрание;
- самостоятелните бюджети на Българската академия на науките, държавните висши училища, Българското национално радио, Българската национална телевизия и други автономни бюджети;
- бюджетните и извънбюджетните средства, предоставяни на лица, осъществяващи стопанска или нестопанска дейност;
- средствата от фондове и програми на Европейския съюз, включително управлението им от съответните органи и крайните ползватели на средствата;
- бюджетните разходи на Българската народна банка и тяхното управление, както и формирането на годишното превишение на приходите над разходите на БНБ, дължимо към държавния бюджет и други взаимоотношения на банката с държавния бюджет;
- възникването и управлението на държавния дълг и използването на дълговите инструменти;
- постъпленията от приватизация и концесии по съответните сметки, тяхното разпределяне и разходване;

-изпълнението на международни спогодби, договори, конвенции или други международни актове, когато това е предвидено в самия международен акт или е възложено от оправомощен орган;

-други публични средства и дейност, когато това и е възложено със закон.

Независимостта на Сметната палата се гарантира от Одитните стандарти на ИНТОСАИ, по начина, по който е дефинирана с Декларацията от Лима. Дефиницията гласи, че свободата на Върховната одиторска институция означава тя да действа по отношение на одитните въпроси в съответствие със своите одитни правомощия, без външни указания или намеса от всякакъв вид. Това е заложено в Конституцията на Република България и в Закона за Сметната палата от 1995 г. Сметната палата действа независимо, т.е. без намеса от страна на правителството или други органи при избора на одитния подход, проучване на обекти за одит и докладването във връзка с извършена одитна дейност. Сметната палата извършва последващ одит в съответствие с международните одитни стандарти на ИНТОСАИ. Сметната палата има неограничен достъп до одитираните лица. Длъжностните лица в одитираните обекти са задължени да оказват съдействие на органите на Сметната палата при изпълнение на служебните им задължения. При извършване на одити, длъжностните лица на одитираните обекти не могат да се позовават на държавна, служебна, търговска, банкова или друга защитена от закона тайна. При отказ за съдействие се налагат санкции.

На основание чл.41 ал.1 от действащия Закон за Сметната палата, Сметната палата изпраща на ръководителя на одитирания обект доклад за резултатите от проверките с предложения за отстраняване на констатираните нарушения.

Сметната палата на Република България притежава необходимите

структури и квалифициран персонал, способен да извърши независим външен одит на публичните средства, включително и на средствата, предоставени от ЕС. Създаден е отдел за евроинтеграция и одит на средствата и1086 от ЕС както и отдел за разработване на стандарти и методи за одит, в съответствие със стандартите на ИНТОСАИ и европейските указания за тяхното прилагане. Възможностите за ефективно прилагане на *acquis communautaire* се повишават чрез подобряването на квалификацията на човешките ресурси. Завишени са изискванията за подбор и назначаване на кадри в Сметната палата. Осъществява се обучение за прилагане на най-добрите европейски практики в одитната дейност чрез съвместни семинари с експерти от СИГМА и от Сметните палати на страните-членки на ЕС.

С цел да се подготви за бъдещото управление и контрол на Европейските структурни фондове при присъединяването си, България е развила добър финансов контрол при усвояването на Европейските предприсъединителни фондове. На 26 февруари 1998 г. между правителството на Република България и Европейската комисия беше подписан Меморандум за изграждането на Национален фонд и Централно звено за финансиране и договориране. На 11 февруари 1999 г. Народното събрание ратифицира Меморандум за изграждането на Националния фонд като централен трезорен орган, отговорен за управлението на средствата, предоставени от Европейските общности. Момарандумът определя Сметната плата за външния одиторски орган по отношение на прилагането на финансовите споразумения. Всяка година на Европейската комисия се представят План за одити и резюме на одитите. С измененията от 19.09.2000 г. в Устройствения правилник на Министерство на финансите (приети с наредби на Министерски съвет 215/1999 и 186/2000 г.) Националният фонд стана структурна

единица със статут на дирекция в Министерство на финансите. Функциите на Централното звено за финансиране и договориране включват: подпомагане на ръководителите на програми, управление на програми и проекти по Phare, извършване на плащания след проверка на всички документи; постоянен контрол на процедурите по Phare. Съгласно чл. 4, ал. 1 от ЗДВФК, "Държавният вътрешен финансов контрол обхваща финансовата дейност на разпоредителите с бюджетни кредити по републиканския бюджет и разпоредителите със средства по програми на ЕС". По този начин одитът, осъществяван от Агенцията по отношение на средствата от ЕС и от Държавния бюджет се извършва на единна основа.

Сметната палата се отчита за дейността си пред Народното събрание. Съгласно чл. 46 от ЗСП, Сметната палата внася в НС: отчет за дейността за предходната година; доклади по отчетите за изпълнението на държавния бюджет, бюджета на държавното обществено осигуряване, бюджета на Националната здравноосигурителна каса и по бюджетните разходи на Българската народна банка за предходната година; докладите за извършени одити и заверка на годишните финансови отчети на бюджетните организации-първостепенни разпоредители с бюджетни кредити и на бюджетните организации-второстепенни разпоредители с бюджетни кредити, които упражняват самостоятелни бюджети по силата на специални закони и други отчети, когато това е предвидено в закон; доклади за извършени одити на бюджетни системи или със значими резултати за съответните бюджети и другите публични средства и дейности по чл. 5 ЗСП; доклади за резултатите от извършени одити по решение на Народното събрание. Доклади за извършени одити на средства от фондове и програми на Европейския съюз и на изпълнението на международни актове, когато това е предвидено в съответния

международен акт или е възложено от оправомощен орган, се предоставят на Европейската Сметна палата, на Европейската комисия и на Националния ръководител, съгласно Меморандума за разбирателство между правителството на РБългария и Европейската комисия за създаване на Национален фонд.

КОМИСИЯ ЗА ФИНАНСОВ НАДЗОР- Комисията за финансов надзор (КФН) е създадена на 1 март 2003 г. със Закона за Комисията за финансов надзор. Тя е независима от изпълнителната власт институция и за своята дейност се отчита пред Народното събрание на Република България. Комисията е специализиран държавен орган за регулиране и контролиране на финансовата система, в който се съсредоточават надзорните функции, изпълнявани от съществуващите дотогава Държавна комисия по ценните книжа, Държавна агенция за осигурителен надзор и Агенция за застрахователен надзор.

Определяща функция на институцията е да съдейства с юридически, административни и информационни средства за поддържане на стабилност и прозрачност на инвестиционния, застрахователния и осигурителния пазар.

Комисията за финансов надзор е колективен орган и се състои от седем членове: председател, трима заместник-председатели и трима други членове. Правомощията на председателя са определени като координиращи, организационни, надзорни и представителни. Законът му възлага и строго административни функции, свързани с управлението и контрола на КФН като административна единица. Правомощията на заместник-председателите, упражняващи надзор над трите основни сектора - инвестиционен, застрахователен и социално-осигурителен, са рамкирани индивидуално по конкретната материя, като им е дадена законодателна възможност за оперативна самостоятелност при вземане на решения в съответния ресор.

Интегрирането на надзора е сравнително нов подход, който се основава на разбирането, че различията между институциите, предлагащи финансови услуги, все повече се заличават, както и че понякога противоречивите регулативни методи могат да доведат до деформации и следователно да окажат негативно влияние върху развитието на пазара. Сложните взаимовръзки на глобалните пазари, все по-честите промени във финансовата сфера, създаването на интегрирани структури и предлагането на комплексни финансови услуги са фактори, които оказват значителен натиск върху системите с множество припокриващи се регулаторни органи. Решението, което много страни възприемат и прилагат в различна степен по отношение на интеграцията, е създаването на обединен регулаторен орган, който да осъществява надзора над финансовите институции.

Основните цели на този подход са:

- Да се постигне неутралност на регулацията по отношение на финансовите институции;

- Надзорът да е съобразен със степента на пазарен риск, съотнесим към отделната финансова институция;

- Да се подобри координацията при регулирането по отношение на различни цели - за създаването на стабилен пазар, за честно пазарно поведение, за защита на потребителите;

- Да се засили контролът върху финансовите групи;

- Да се използват в пълна степен т. нар. оперативни преимущества, включително постигане на икономия от мащаба, използване на общи ресурси, концентриране на надзорните функции. Икономите от мащаба в организационен план спомагат да се избегнат случаите на конфликти и на дублиране на функции на регулативните органи.

Процесите на консолидиране във финансовите пазари, преплитането на дейностите между инвестиционните, застрахователните и пенсионните дру-

жества, както и банковите институции, набират сила и в България, като се очаква задълбочаване и разширяване на обхвата им в бъдеще. Появяват се нови институции и продукти, които в голяма степен се интегрират в структурите и пространството на европейската финансова индустрия.

Създаването на Комисията за финансов надзор следва да се разглежда като съвременен отговор на новите икономически реалности. Промяната засяга не само начина за регулиране на участниците на пазара, но и цялостната организация на надзора. Интегрираната и неутрална регулация способства за създаването на прозрачен и открит пазар, на който, при балансирано ниво на регулативен контрол, участниците могат свободно да се конкурират. Като резултат се очаква финансовата система да привлече нови участници и капитали. За България новият регулаторен орган е средство за повишаване растежа на небанковия финансов сектор, за създаването и налагането на финансови продукти, които подпомагат икономическия растеж и диверсификацията.

Като универсално оправомощена национална институция комисията е в състояние да прилага компетентно и последователно законовите разпоредби спрямо всички участници на небанковия финансов пазар в страната. Уеднаквяването на нормативното и административно третиране на всички видове финансов бизнес предотвратява възможностите за преференциално развитие на един сектор за сметка на друг, без това да е обусловено от пазарните механизми.

Правомощията на КФН гарантират високата степен на адаптивност на организацията към често изменящите се вътрешно- и външноикономически условия и гарантират адекватна реакция при необходимост от нормативни и други промени.

Изготвяните от комисията анализи за развитието на капиталовия, застра-

хователния и осигурителен пазар имат цялостен и задълбочен характер и дават обективна оценка за финансовото състояние и за равнището на риск на финансовите институции. Съответно КФН е в позиция да взема превантивни мерки при наличие на сигнали за нарушения, с цел да се запази финансовата стабилност на цялата система.

Засилва се координацията на КФН с националните органи, имащи отношение към проследяването на незаконните и криминални операции на финансовия пазар.

Широките правомощия, предоставени на КФН, в голяма степен са сходни с делегациите, предоставяни на националните надзорни органи от европейското право. Те са благоприятна предпоставка за установяване и поддържане на делово сътрудничество на КФН с надзорните органи на голям брой страни.

Целите на Комисията за финансов надзор са следните:

- Защита на интересите на инвеститорите, застрахованите и осигурените лица;
- Осигуряване на стабилност, прозрачност и доверие на финансовите пазари.

Инструментариумът, с който комисията разполага за постигане на целите си, е възможността за законодателна инициатива, предварителният контрол при допускане на участници на пазара чрез лицензионен режим, правото на контрол на дейността на вече допуснатите пазарни участници и най-накрая, правото да налага санкции при установяване на нарушения.

Структурата и функциите на комисията са определени от Закона за Комисията за финансов надзор и специалните закони, регулиращи инвестиционната, застрахователната и осигурителната дейност. Върху профила и характеристиките на структурата на комисията влияние оказва и традицията,

наследена от периода на функциониране на предишните надзорни институции.

Дейността на КФН като регулаторна и надзорна институция основно се реализира от трите специализирани управления: "Надзор на инвестиционната дейност", "Застрахователен надзор" и "Осигурителен надзор". Структурата на управленията е съобразена с двете специфични дейности на институцията - издаване на лицензи и проверки. В управление "Застрахователен надзор" функционира дирекцията "Разрешения и специализиран надзор" и "Проверки и финансов надзор", а в управление "Осигурителен надзор" те са: "Регулаторни режими и оценка на риска" и "Контролна дейност".

Структурата на управление "Надзор на инвестиционната дейност" е повлияна от обстоятелството, че в сектора на ценните книжа оперират голям брой, различни по вид и характер на дейността си дружества и лица. Профилът на всяка дирекция се определя от вида на наблюдаваните дружества, а именно: инвестиционни посредници, инвестиционни и управляващи дружества, публични дружества и други емитенти на ценни книжа, физически лица, които имат право да извършват сделки с ценни книжа. В рамките на инвестиционното управление има три дирекции - "Инвестиционни посредници. Пазари на ценни книжа"; дирекция "Емитенти на ценни книжа" и дирекция "Инвестиционни и управляващи дружества".

Важен елемент на единната структура е създаването на добре работеща обща администрация, тясно свързана с всяко едно от специализираните управления и подкрепяща тяхната дейност. Към общата администрация са създадени шест дирекции:

- дирекция "Правна и методология на финансовия надзор", която изготвя юридически обосновки, разработва и оформя нови нормативни актове и предложения за тяхното изменение и допълнение;

- дирекция "Обща канцелария" организира деловодното обслужване и контрола за движението на документите в администрацията на комисията, както и деловодното обслужване на членовете на комисията;

- дирекция "Човешки ресурси" извършва подбора на служителите, организира обучението и повишаването на квалификацията им, както и тяхното атестиране;

- дирекция "Финансово-стопанска дейност и управление на собствеността" организира финансовата дейност, вътрешнофинансовия контрол, счетоводството и отчетността в комисията;

- дирекция "Международно сътрудничество и връзки с обществеността" изпълнява функции по международното сътрудничество на КФН и евро-интеграцията и осъществяване на връзките с обществеността;

- дирекция "Информационни технологии и регистри" се занимава с изграждането на информационната система и конкретните електронни регистри, необходими за изпълнението на задълженията на звената от специализираната администрация.

Съгласно нормативните изисквания КФН поддържа регистър за всички поднадзорни лица, съдържащ подробна информация за тяхната дейност. Целта на създаването и поддържането на публичния регистър е да се осигури достъп на заинтересуваните лица до информацията, която е от съществено значение при вземане на финансови решения.

Информацията в регистъра се поддържа чрез специално разработена електронна система, която е лесна за ползване, характеризира се с функционалност и гъвкавост и дава възможност за генериране на различни видове справки, което допълнително улеснява потребителите и анализаторите на финансова информация.

Информацията от публичния регистър е достъпна на място в КФН или чрез Интернет страницата на комисията.

Във връзка с разширяване и подобряване ефикасността на контрола комисията е предприела редица инициативи за установяване на по-тясно сътрудничество с национални органи и организации. През октомври 2003 г. бе сключен Меморандум за сътрудничество и взаимодействие на Комисията за финансов надзор с Българската народна банка. Целта на меморандума бе да се подобри координацията между двете институции по въпроси от взаимен интерес в сферата на финансовите пазари чрез съгласуване на определени действия във връзка с упражняване на предоставените от закона надзорни правомощия на двете институции; усъвършенстване на практиката по стриктното прилагане на законите; съдействие за подобряване на нормативната уредба, регламентираща дейността на поднадзорните им лица; взаимно подпомагане при упражняване на съответните надзорни функции.

С цел осигуряване на сигурност и стабилност в развитието на финансовите пазари, която да има положителен ефект върху макроикономическото развитие, в България е създаден Консултативен съвет по финансова стабилност, в който участват ръководителите на Комисията за финансов надзор, Българската народна банка и Министерството на финансите.

Договореностите с Комисията за защита на конкуренцията целят подпомагане на взаимодействието между двете институции в съответствие със сферите им на дейност чрез обмен на информация, създаване на междуведомствени работни групи и др. Подписаният меморандум с Агенцията за финансово разузнаване към Министерството на финансите и инструкцията към него предвиждат договарящите се страни да си сътрудничат при събирането, съхраняването, проучването, анализирането и

разкриването на информацията, с която разполагат, относно финансови трансакции, за които има съмнение, че са свързани с изпирането на пари или криминална дейност.

От значение за ефективната борба с финансовите престъпления е подписаното Споразумение за сътрудничество и взаимодействие между Комисията за финансов надзор и Министерството на вътрешните работи. Сътрудничеството ще се изразява в събиране и анализиране на информация за финансовото състояние на поднадзорни на КФН лица, както и в предоставяне на експертна помощ при извършване на проверки, при които се налага да бъдат решавани въпроси от компетентността на двете институции.

Важен момент в сключените от КФН споразумения е предвидената възможност за извършване на съвместни проверки със заинтересуваните институции.

С напредването на процесите на интеграция с Европейския съюз и създаването на условия за извършване на дейност на чуждестранни лица чрез свои клонове на територията на Република България, както и на български лица, извършващи дейност извън страната, се появи необходимостта от сътрудничество с чуждестранни институции, регулиращи и контролиращи финансовите пазари. С цел осъществяването на по-ефективен надзор над финансовите компании с международна дейност, предотвратяване на пазарни манипулации, недобросъвестна търговия, пране на пари, пресичане на възможни финансови злоупотреби бяха сключени и международни споразумения. Скоро след създаването си Комисията сключи и първият двустранен Меморандум за сътрудничество с унгарския финансов надзор. Впоследствие КФН започна преговори за сключване на подобни меморандуми с надзорните органи на съседните ни страни. До момента комисията е сключила или е в напреднала фаза на

переговори за сключване на споразумения за сътрудничество с всички финансови надзори от съседни държави (с изключение на Сърбия и Черна гора, където местното законодателство не позволява подобна възможност), както и с надзорните органи от държавите с най-големи инвестиции в българския финансов сектор. КФН е активен член на Международната организация на комисиите по ценни книжа (IOSCO) и на Международната асоциация на застрахователните надзорни институции (IAIS). Също така КФН е член - учредител на Международната организация на пенсионните надзори (IOPS). Представители на комисията участват във форумите на тези организации, както и в работните групи, които изработват принципите на най-добрата практика в областта на надзора на инвестиционните, застрахователните и осигурителните пазари.

БАНКОВ НАДЗОР –той е особен вид финансов контрол върху дейността на търговските банки, осъществяван с цел осигуряване на сигурността на банковата система на страната. Банковият надзор има статут на публично-правна дейност. Организацията на банковия надзор е нормативно уредена в Закона за Българската народна банка и Закона за банките. Днес Централните банки играят основна роля при осъществяването на банковия надзор. Главната цел на банковия надзор е поддържането на стабилността на банковата система, защита на интересите на вложителите и кредиторите /1,стр. 525/. За реализирането на тази цел банковите надзорни органи имат широки правомощия: могат да изискват от търговските банки информация за тяхната дейност, да проверяват документацията и отчетността им, да издават в рамките на своята компетентност и правомощия правни актове, да вземат решения, касаещи дейността на търговските банки.

Банковият надзор се осъществява чрез: лицензиране, регулиране, контрол за спазване на икономически нормативи, инспекции и ревизии.

Търговската банка може да извършва банкова дейност само при наличието на лиценз за осъществяване на банкова дейност. Законодателството на всяка страна установява изискванията, на които следва да отговаря търговската дружество, желаещо да получи лиценз за осъществяване на банкова дейност.

Под регулиране на банковата дейност се разбира дейността на оправомощените за това органи, издаващи правни актове /нормативни и индивидуални/, определящи структурата, условията и способите за осъществяване на банкова дейност. За осигуряване на стабилността на търговските банки, Централната банка може да установява задължителни нормативи, в частност минимален размер на уставния капитал за новосъздаваните банки, минимален размер на собствения капитал за действащите банки, максимален размер на кредитите, гаранциите и поръчителите.

Непосредствените проверки и ревизии могат да се осъществяват от Централната банка. Тяхна основна задача се явява надзорът и контролът върху точното спазване от страна на банките на банковото законодателство и прилагането на санкции спрямо нарушителите му с цел осигуряване на стабилността на банковата система.

Българска народна банка, основана през 1879 г., е Централната банка на Република България. Основната ѝ задача е да поддържа стабилността на националната парична единица посредством провеждане на адекватната за целта политика. Банката се грижи и за функционирането на ефективна платежна система. След въвеждане на режима на паричен съвет на 1 юли 1997 г. броят на инструментите на паричната политика, които банката има право да използва, бе намален и валутният курс към момента е законово фиксиран на

1.95583 лева за 1 евро. БНБ има изключителното право да емитира банкноти и монети на територията на България. Те се произвеждат в Печатницата на банката и в Монетния двор. Българската народна банка изпълнява функциите на финансов агент на правителството. Българска народна банка регулира и упражнява надзор върху банковия сектор с цел поддържане на стабилността на банковата система. Банката издава банкови лицензи, провежда инспекции на място и събира данни от търговските банки. Небанкови финансови институции като финансовите къщи също са предмет на лицензиране и надзор от страна на Българската народна банка. БНБ осъществява контрол върху търговията с ДЦК на търговските банки и сетълмента на държавни ценни книжа /ДЦК/. Банката администрира Депозитара за ДЦК и следи дейността на Централния депозитар.

Особеностите на публично-правния характер на статута на Централните банки, "определят и взаимоотношенията им с органите на държавна власт" /2, стр. 481/.

В наши дни най-известната и авторитетна международна организация в областта на банковия надзор е Базелския комитет по банков надзор, създаден през 1974 г. Комитетът няма наднационални правомощия, а само подпомага страните при създаването на надежна и ефективна система за банков надзор, като формулира предложения и разработва стандарти. Маркирайки общите подходи, набелязвайки границите за правна регламентация на дейността на банките, Комитетът предоставя на страните възможност самостоятелно да вземат решения за използване на препоръките в собствената си практика. Същевременно авторитетът на Базелския комитет е толкова висок, че неговите препоръки се спазват и от страните, които не са членове на комитета. Така например Базелската методика за оценка на достатъчността

на капитала се използва повсеместно и от страни, които не са членове на комитета. Комитетът разработва и минимални стандарти, призвани да регламентират различни аспекти на банковата практика, с цел намаляване на вероятността от възникване на кризисни ситуации в отделните банки и снижаване на системния риск за банковата система като цяло. След 1995 г. са публикувани редица съвместни доклади по управлението, съставянето на отчети и разкриването на информация за операции с производни инструменти, осъществявани от банките, специализирани за операции с ценни книжа. В последно време Комитетът отдели внимание на разработването на "Основни принципи за ефективен банков надзор". Списъкът на

принципите съдържа 25 пункта, съблюдаването на които се явява необходимо условие за ефективен банков надзор. Тези принципи обхващат следните въпроси: предпоставки за осъществяване на ефективен банков надзор /1/; лицензиране и структура на собствеността/2-5/; правно регулиране и правни изисквания /6-15/; методи за текущ банков надзор /16-20/; изисквания към информацията / 21/; пълномощия на органите за банков надзор /22/; трансгранични банкови операции /23-25/. Принципите по същество са минимални изисквания и в някои случаи може да възникне необходимост от допълнително регулиране с оглед особеностите на развитието на банковата система на съответната страна.

ИЗПОЛЗВАНА ЛИТЕРАТУРА

Финансовое право, изд. Проспект, М. 2004

Финансовое право, изд. Юристъ, М. 2005

ХРИСТО АРАБАДЖИЕВ

ЮГОЗАПАДЕН УНИВЕРСИТЕТ "НЕОФИТ РИЛСКИ", гр. БЛАГОЕВГРАД

ДЪРЖАВНИТЕ ПОМОЩИ В ПОДКРЕПА НА РЕГИОНАЛНАТА ПОЛИТИКА

STATE AIDS IN SUPPORT OF REGIONAL POLICY

HRISTO ARABADZHIEV

SOUTH-WESTERN UNIVERSITY "NEOFIT RILSKI", BLAGOEVGRAD

Abstract: Is there any common and a relation between state aids and Regional policy? There is more then we've usually used to think. The priorities of the Regional policy as an instrument for cohesion and economic growth and as they are established in the Lisbon and Gothenburg strategy are identical with the regulations for the state aids. With regard to this state aids could be managed as an instrument for economic growth and for completing Regional policy's priorities. Such an approach to the aids is innovative but complicates. It requires professional skills and sober political decisions.

Key words: regional policy, state aids, proactive approach, economic growth.

ВЪВЕДЕНИЕ

Почти година преди членството в Европейския съюз (ЕС) България е в ситуация в която една от най-важните политики за устойчивото развитие и икономически растеж е регионалната политика. Тази политика разбира се е изключително важна за всяка страна членка и за целия съюз като цяло. Тя се оказва един от най-важните инструменти за икономически растеж и обществен просперитет, тъй като нейната основна цел е да насърчи ускореното социално и икономическо сближаване в Съюза. Регионалната политика е основният инструмент, който следва да послужи на отделните страни членки и на обединена Европа като цяло да постигнат по-високо ниво на конкурентноспособност като единици и като съюз. Регионалната политика има своите инструменти за реализация в лицето предимно на структурните фондове. Чрез финансовите средства, които получават от тях, Страните членки финансират проекти в сферата на образованието, околната среда, инфраструктура, икономика и пр.

Когато става въпрос за регионално развитие обаче, повишаване на конкурентноспособността и стимулиране на икономиката има един фактор, чийто

потенциал като че ли често бива недооценяван и на него се гледа по-скоро като на опасно средство за икономиката, отколкото като на нещо полезно. Става въпрос за държавните помощи. Те са част от политиката по конкуренция и много икономисти продължават да ги считат за вредни и опасни по отношение на конкурентноспособността и икономиката. В известен смисъл това е така, но с една уговорка. Държавните помощи нанасят вреди и то изключително големи, но само когато се отпускат нецелесъобразно и против нормативните регламенти. Обратно, ако те се управляват мъдро и са направени достатъчно анализи преди решението за тяхното използване, те могат да бъдат ценен инструмент за постигане на икономически растеж и да послужат за целите на регионалната политика на всяка една страна.

РЕЗУЛТАТИ И ОБСЪЖДАНЕ

Така съществува много силна релация между тези две политики – регионалната и тази на държавните помощи. Получава се така, че за да се реализира регионалната политика, се прибегва до използването на държавни помощи, с оглед техния потенциал за

стимулиране на икономическото развитие. И обратно – използването на помощи има за резултат съответната (успешна или неуспешна) регионална политика. Щом като една от основните цели на регионалната политика е икономическо развитие на регионите, то резултатът от държавни помощи върху отделни икономически сектори оказва пряко влияние върху икономическото развитие и просперитет на региона, където се извършва интервенцията. Доколко може да се говори за успешност, зависи от ефективното управление на държавните помощи. За това преди да прибегне към използване на конкретна мярка помощи, държавата в лицето на държавния орган трябва да анализира внимателно доколко е необходима интервенцията и как тя ще повлияе на свободната ръка на конкуренцията и икономиката като цяло. Тук отново се връщаме към ролята на държавата за регулиране на общественото – икономическите отношения, но това е неизбежно, тъй като самата регионална политика е такава намеса, но от друг порядък. Така интервенцията на отделната страна чрез държавни помощи засяга не просто общия европейски пазар, но и цялата регионална политика на съюза. От друга страна регионалната политика е именно интервенция от страна на съюза, разглеждан като единна територия, която той оказва върху отделните региони.

За да се види още по-ясно обвързаността между регионална политика и държавни помощи, тя (обвързаността) ще се диверсифицира на три ясно различни връзки, чрез които колаборират помежду си регионалната политика и държавните помощи. Те са следните:

Основните приоритети на регионалната политика са най-общо свързани с изследванията и иновациите, образованието, заетостта, инфраструктурата и подобряването на достъпността и пр. Почти за всеки от тези приоритети има ред официални документи (рамки, на-

соки, комуникета), с които Европейската комисия (ЕК) регламентира реда за предоставяне на държавни помощи. Тези документи, формиращи „акции“ (европейски нормативни документи) за държавните помощи, се отнасят до такива съществени компоненти на регионална политика като научно - развойна дейност, работна заетост, обучение и пр. Тези приоритети са ключови за реализирането на регионална политика и за България и също на свой ред са отразени в българското законодателство за държавни помощи. Така, ако се обобщят документите на ЕК, регламентиращи случаи на държавни помощи, се получава набор от видове помощи, които съответстват напълно на смисъла на регионалното икономическо развитие. Втората връзка между регионална политика и държавни помощи са финансовите инструменти (структурни и предприєдинителни фондове) на ЕС. В много случаи използването на структурни или предприєдинителни инструменти попада в обхвата на правилата за държавни помощи. Такъв случай би могъл да бъде например схема за предоставяне на грантове на фирми за извършване на научно - развойна дейност. За това ЕК е изготвила т.н. Общ регламент за структурните фондове и правилата относно предприєдинителните фондове. В този регламент е упоменато в чл. 12, че при всички програми за структурни фондове трябва да се спазват правилата за държавните помощи. В случаите, когато индивидуално приложение на средства от предприєдинителни фондове включва държавна помощ, управляващият орган трябва да гарантира, че при предоставяне на средствата при всяка отделна операция се спазват таваните за държавни помощи: чл. 29 ал. 3. от регламента гласи „...при случаи на инвестиране във фирми, таваните за помощ трябва да са спазени, вземайки предвид комбинацията от участие на фондовете и друга държавна помощ...”.

Третата релация между регионалната политика и държавните помощи е почти пълната идентичност на регионите по чл. 87 от Договора на ЕО, за които са допустими държавни помощи и регионите, избираеми по Цел 1 на структурните фондове. Така в „Насоките на националната регионална помощ” (98/С 74) се казва, че „Регионалната помощ се дава за развитие на региони, намиращи се в по-неблагоприятно положение, чрез оказване на подкрепа за инвестиции и създаване на работни места. Тя спомага за развитието, модернизацията и разнообразяването на дейностите, извършвани от предприятията, намиращи се в тези региони и подпомага дейността на новосъздадените фирми”. Така помощта се отпуска на равнище обособени географски единици – район на ниво NUTS, което е делението на територията на ЕС за реализиране на регионална политика. Също така, за да може ЕК да разреши помощта, наложително условие е регионът да има БВП на глава от населението по 75 % от средния БВП за Общността. Абсолютно същият критерий е основен за избираемост за интервенция по Цел 1 от структурните фондове. Цел 1 е Конвергенция и конкурентноспособност, чиито приоритети са три така, както са записани в документите на Комисията, а именно 1. Иновации и икономика на технологичния напредък; 2. Достъпност до услуги от общо икономическо значение и 3. Околна среда и управление на риска. Това са все неща, които са ключови за икономическото развитие и в този контекст е изискването на Комисията от горецитираните насоки за регионалната помощ, че регионалната помощ „трябва да формира в известна степен честна регионална политика на страната членка”.

ИЗВОДИ

Основният извод, който може да се направи е следният: управлението на държавните помощи следва да се разглежда не само в контекста на

политиката по конкуренция, към която те са дял. Те следва да се разглеждат в контекста на регионалната политика. Нещо повече, те трябва да се използват като инструмент за реализирането на регионалната политика и постигането на нейните цели, тъй като, както беше показано по-горе, акциите на държавните помощи и регионалната политика имат един и същи предмет. Кой трябва да прави това и как да го прави? На първо място държавните органи, които отпускат помощта на местно или централно ниво, следва да се съобразяват със стратегическите планови документи. Тоест, доколко планираната мярка съответства на плановите за регионално развитие. При това следва да се отчита ефектът върху общинския, областния, регионалния и националните планове. На второ място ефектът от държавната помощ върху регионалната политика следва да се отчита от анализаторите на мярката т.е. органите, които са интегрирани в управлението на държавните помощи. Това са отдел „Държавни помощи” към Министерство на финансите и разрешаващият орган – Комисия за защита на конкуренцията (Европейската комисия за Европейския съюз). Така при управлението на помощите като инструмент за регионално развитие са възможни два подхода – активен и пасивен. Пасивният подход предполага, че когато държавният орган планира помощта, той ще прави това при стриктно съобразяване със степента на регионално развитие в региона, целите и приоритетите, които той си е поставил. Така предвид ограничеността на ресурсите, генериращи помощ, такава следва да се отпуска на бенефициенти, които се вписват в планираното развитие на региона в една или друга посока. Например, регион, който е беден на промишлени предприятия, но има потенциал, притежава природни ресурси и възможности за развитие на туризма или селското стопанство и това е отразено в стратегическите му документи, естест-

вено следва да предпочете изразходване на своите ресурси за нещо, което е по-перспективно за него. Активният подход от своя страна предполага, че държавният орган ще търси умишлено бенефициенти, които могат да изиграят ключово значение за

региона, ако бъдат подпомогнати чрез помощ. Това означава, че регионът следва сам да моделира себе си в желаната посока. Или казано с думите на Марио Монти става въпрос за проактивна и икономически ориентирана политика на държавните помощи.

гл. ас. ЕВГЕНИ ГЕНЧЕВ, ас. д-р АНТОН МАРИНОВ

ТРАКИЙСКИ УНИВЕРСИТЕТ- ГР. СТАРА ЗАГОРА, КАТЕДРА "ИКОНОМИКА"

ПРИЛОЖЕНИЕ НА ФИНАНСОВИЯ АНАЛИЗ В ОТРАСЪЛ ВИНОПРОИЗВОДСТВО

FINANCIAL ANALYSIS APPLICATION IN THE WINE INDUSTRY

ASS. PROFF. EVGENI GENCHEV, ASS. PROFF. ANTON MARINOV, PH. D.
TRAKIA UNIVERSITY, DEPARTMENT ECONOMICS

Abstract: The main purpose of this article is to analyse the financial state of excerpt of 10 firms in the wine-growing branch.

The main tasks that we put are:

1)To carry out an analysis of the assets, the liquidity, the profitableness, the sales of the production and the profit of some some firms in the branch with the help of the widely used in the practice financial indexes;

2)To track out the trends, the changes and the dynamics in the financial state of the examined firms in the period 2002 - 2003 years;

Key words: financial analysis, wine-growing, wine industry

**I. Определяне на извадката за
предяждане на финансовия анализ.**

Първо ще се опитаме максимално точно да определим генералната съвкупност, извадката от която ще служи за анализ и решаване на поставените в изследването задачи.

В списъка с фирмите получили удостоверения (лицензии) съгласно Закона за виното и спиртните напитки на Министерството на икономиката фигурират общо 132 фирми и организации. Още в началото ще поставим някои ограничения (критерии), чрез които ще се опитаме да стесним обхвата на генералната съвкупност, както е направено от Е. Генчев (Генчев, 2004).

А) Изследването е предназначено за фирми, чиято основна дейност е производството на вина, а не на други продукти - високо или ниско алкохолни напитки, консумативи за винопроизводството и др.

Б) По причина че изследваме финансовите резултати от дейността за период от 2 години (2002-2003), премахваме от съвкупността фирми, появили се на пазара след 2002 година.

В) Сваляме от съвкупността и фирмите, регистрирани като еднолични търговци поради съображението, че достъпа до финансова информация за тяхната дейност е изключително труден.

Определена по този начин – от съвкупността по-горе отпадат следните фирми:

- за 20 фирми е установено, че се занимават с производство на високо алкохолни или други продукти; 12 фирми не осъществяват дейност през двете последователни години на разглеждания период (2002-2003г.). Регистрацията им е от 2002г насам; 10 фирми са регистрирани като еднолични търговци.

Така от списъка с 132 фирми отпадат 42 и остават 90, което е и целевата съвкупност на нашето изследване. Самото проучване беше проведено през периода февруари – март 2004г. От тези 90 фирми само за десет от тях бяха намерени годишни финансови отчети за 2002 и 2003г. (от Информационна система за българските предприятия, 2004), но считаме, че $10/90=11,1\%$ от целевата съвкупност е една представителна извадка за целия отрасъл винопроизводство и освен това сред тях

има представители на четирите от общо 5 лозаро-винарски райони (Според Наредбата за условията и реда за класифициране на лозарските терени по категории (2002)). Изследваните от нас фирми са дадени в Приложение №1.

Нека последователно да разгледаме основните показатели на финансовия

анализ, в последователност както в научните разработки на Н. Николов и М. Тимчев (Николов, 1995; Тимчев, 1999). Осреднените стойности се пресмятат по формулата на К. Гатев (Гатев, 1991).

II. Анализ на активите на фирмите.

ТАБЛИЦА №1

АНАЛИЗ НА АКТИВИТЕ НА ФИРМИТЕ ЗА 2002 И 2003 ГОДИНА

Активи \средни за 10 фирми\	2002 година		2003 година		Изменение	
	Хил.лв.	%	Хил.лв.	%	хил.лв.	%
I.Дълготрайни активи	8376,3	46,4	9248	49,1	871,7	+10,4
II.Краткотрайни активи	9665,4	53,6	9599,8	50,9	-65,6	-0,7
ОБЩО Активи :	18044,7	100	18847,8	100	803,1	+4,5

2.1 Динамика и структура на активите.

От данните в таблица №3 се виждат измененията през 2003 година в сравнение с 2002 година на общата сума на актива на баланса и по неговите два раздела. Осреднено общата сума на актива на баланса се е увеличила с 803,1 хил. Или с 4,5% през 2003 в сравнение с 2002 година. Това се дължи основно на увеличението на дълготрайните (ДА) активи с 871,7 хил. Или с 10,4 %, но се наблюдава и леко понижаване на стойността на краткотрайните активи (КА) с 65,6 хил. Или с 0,7%. Като цяло структурата на активите не претърпява големи промени по отношение относителен дял на дълготрай-

ните/ краткотрайните в общите активи. Наблюдава се едно леко покачване от 46,4% на 49,1 % (т.е. С 2,7 пункта) на дела на дълготрайните активи в общите активи. Може да се изтъкне, че това е една не лоша тенденция и най-вероятно се дължи на увеличаване на инвестициите на изследваните фирми в този род активи, което е предпоставка за укрепване на пазарното им присъствие.

По данни от счетоводните баланси може да се определи и размера на нетните активи (на) (постоянния капитал).

$$Ha = (\sum da + \sum ka) - \sum kz$$

ТАБЛИЦА №2

Нетни активи \средни за 10 фирми\	2002 година		2003 година		Изменение	
	Хил.лв.	%	Хил.лв.	%	хил.лв.	%
ОБЩО Активи :	18044,7	100	18847,8	104,5	803,1	+4,5
Краткосрочни пасиви	6801,9	100	6613,3	97,2	-188,6	-2,8
Нетни активи	11242,8	100	12234,5	108,8	991,7	+8,8

Вижда се едно значително покачване на нетните активи с 8,8% в рамките на една година, което е в резултат и на двата фактора, които му влияят едновременно в положителна посока: 1) увеличаването на общите активи с 4,5,% и 2) намаляването на краткосрочни те пасиви с 2,8%.

2.2 Анализ на размера, състава и структурата на краткотрайните активи.

Размерът, съставът и структурата на дълготрайните и на краткотрайните активи може да се анализира по данни от баланса (раздел а и в на актива) (Закон за счетоводството). За улеснение на разсъжденията се съставя таблица

№3, засягаща само краткотрайните активи. Анализът на дълготрайните може да бъде осъществен аналогично.

Анализ на краткотрайните активи-най-общо казано “краткотрайните активи

са необходимия ресурс за осъществяване дейността на предприятието” (Динев, Кръстев, 1993). За улеснение на анализа съставяме таблица 3 по данни от раздел в на балансите.

ТАБЛИЦА №3

АНАЛИЗ НА СТРУКТУРАТА И ПРОМЕНЕТЕ НА КРАТКОТРАЙНИТЕ АКТИВИ

Групи краткотрайни активи – осреднени за 10 – те фирми	2002 година		2003 година		Изменение	
	хил.лв	%	хил.лв	%	хил.лв	%
I.Материални запаси	6648,4	68,8	6150,3	64,1	-498,1	-7,5
II. Краткосрочни вземания	2671,1	27,6	3186,4	33,2	515,3	19,3
III. Парични средства	299,3	3,1	220,3	2,3	-79	-26,4
IV. Разходи за бъдещи периоди	46,6	0,5	42,8	0,4	-3,8	-8,2
ОБЩО КРАТКОТР. АКТИВИ	9665,4	100	9599,8	100	-64,6	-0,7

Веднага прави впечатление голямото увеличение на абсолютното изменение на стойността на краткосрочните вземания (с 515,3 хил. лв). Това е единственото увеличение за 2003 година в сравнение с останалите групи краткотрайни активи. Отново имаме доказателство за ненарушаване на структурата на краткотрайните активи – а именно това, че най-голямата промяна в структурата е при краткосрочните вземания където се наблюдава увеличение с 5,6%. Намалението на материалните запаси може да е признак за стесняване на производството, но де факто това може да бъде и умишлена политика на избягване от прекалено запасяване, което би довело до ненужно задържане на средствата на предприятието и до невъзможност за покриване на

краткотрайните задължения. Паричните средства отбелязват намаление – съответно с 79 хил. лв., което е значителен спад с 26,4%.

И последната група на краткотрайните активи – “разходи за бъдещи периоди” - отбелязват намаление от 3,8 хил. лв., а относителния им дял се намалява с 8.2%.

Интерес представлява и коефициентът на динамичност на краткотрайните активи. Определя се като отношение между финансовите парични средства и краткотрайните активи на предприятието. Показва дела на най-динамичните краткотрайни активи (парични средства) в общия размер на краткотрайните активи (Закон за счетоводството, 2002).

За 2002 година	За 2003 година
Коеф.= $299,3 / 9665,4 = 0.031$	Коеф.= $220,3 / 9599,8 = 0.023$

Очевиден е много малкият дял на паричните средства –съответно 3,1% и 2,3% в общия размер на краткотрайните активи в двете разгледани години. От една страна това е отрицателен фактор, защото така се увеличават предпоставките за вероятни бъдещи ликвидни проблеми, но от друга страна прека-

леното заделяне на по-голям дял парични средства води до задържане (застояване) на средства, активи на дружеството, които да се използват в производството, където те ще имат много по-голяма ефективност.

III.Анализ на ликвидността.

Ликвидността показва способността на фирмата да извърши своите текущи плащания към кредиторите. По този начин се оценява възможността за бързо погасяване на наличните краткосрочни задължения. За анализа и оценката на ликвидността на предприятието могат да се използват редица показатели. Показателите за ликвидност могат да се дефинират като количествени характеристики на способността на предприятието да изплаща текущите си

задължения с наличните краткотрайни активи.

Показатели за ликвидност са:

- коефициент на обща ликвидност = $\frac{ка}{кз}$;

- коефициент на бърза ликвидност = $\frac{(краткосрочни\ вземания + краткосрочни\ инвестиции + парични\ средства)}{кз}$

- коефициент на незабавна ликвидност = $\frac{(краткоср. Инвестиции + парични\ средства)}{текущи\ задължения}$.

Нека да анализираме показателите за ликвидност в табл. №4.

ТАБЛИЦА №4

ПОКАЗАТЕЛИ ЗА ЛИКВИДНОСТ НА ФИРМИТЕ ОТ ОТРАСЪЛА.

Показател \средни за 10 фирми\	2002 година	2003 година	Изменение
1.Коефициент на обща ликвидност:	1,50	1,58	+5,3%
2.Коефициент на бърза ликвидност	0,44	0,55	+25%
3.Коефициент на незабавна ликвидност	0,07	0,05	-28%

Вижда се, че коефициентът на обща ликвидност е по-голям от препоръчителната стойност - 1, дори и за двете години е по-голям от 1,5. Също така се забелязва, че през 2003 година общата ликвидност се е увеличила с 5,3%. Същото явление с доста по-добра тенденция се наблюдава и при коефициента на бърза ликвидност, където увеличението е с 25%. Единствено намалява коефициента на незабавна ликвидност – но това се дължи най-вероятно на липсата на желание от страна на фирмите да разполагат с голям размер на паричните средства и предпочитат да ги влагат в производствения процес. Окончателното ни заключение за ликвидността на десетте фирми е положително и считаме, че няма основание за финансови проблеми в близка перспектива.

IV. Анализ на рентабилността

Рентабилността на база разходи (приходи) се изчислява като процентно отношение между печалбата на предприятието и извършените разходи (приходи). Ако се използва брутната (нетната) печалба, ще се получи брутна (нетна) рентабилност по следната формула (Николов, 1995):

$$Рт\ бр.\ (нетна) = \frac{П\ бр.\ (нетна) * 100}{Р\ (приходи)},$$

където :

РТ бр.(нетна) – е брутната (нетната) рентабилност;

П бр. – е брутната (нетната) печалба;

Р – са разходите (приходите) на предприятието за цялостната дейност (без данъците за сметка на печалбата).

НЕТНА РЕНТАБИЛНОСТ НА ФИРМИТЕ НА БАЗА РАЗХОДИ

Средни показатели за 10 –те фирми	2002 година	2003 година	Изменение
1. Нетна печалба	-665,6	778,1	1443,7
2. Общ размер на разходите:	9414,4	10200,2	785,8
3. Нетна печалба на 100лв. разходи	-1,3	7,6	8,9
4. Общ размер на приходите:	10882,2	11010,2	128
5. Нетна печалба на 100лв. приходи	-6,1	7,1	13,2
Общ размер на приходите от продажби	8167,2	8724,6	557,4
6. Нетна печалба на 100 лв. приходи от продажби	-8,1	8,9	17
Общ размер на коефициентите от нетните приходи от продажби	-0,187	-0,054	0,133

Данните от таблицата показват, че нетната печалба на 100 лв. разходи се е увеличила с 8,9 лв., а тази на 100 лв приходи с 13,2 лв (от неблагоприятната за изследваните фирми от отрасъла 2002г.)

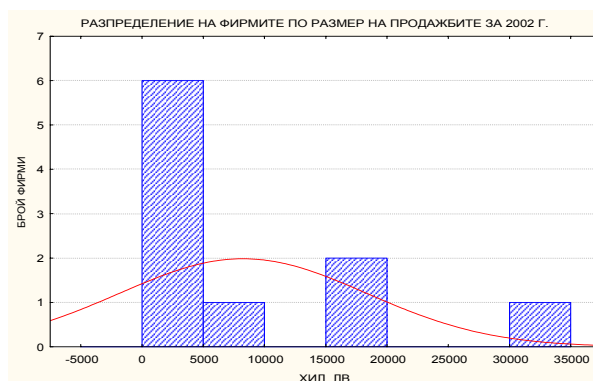
Причината за тези резултати основно се крие в голямото увеличение на печалбата за 2003г спрямо 2002г – (15403 хил. лв) на една фирма от извадката –“домейн бойар” и неговият голям увеличаване, което се наблюдава в размера на разходите (от 785,8 хил. лв.). Интересен е факта, че и нарастването в общия размер на приходите за наблюдавания период е незначително-с 128 хил. лв средно на фирма (или само с 1,2%). Това са признаци за тенденция на

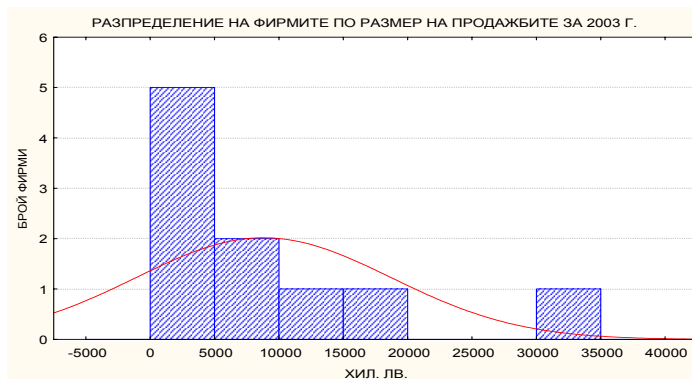
увеличаване на рентабилността на изследваните фирми от отрасъла.

V. Анализ на продажбите на продукция.

Продажбите на продукцията са едно от основните звена във финансовата проблематика на предприятието. Тук се преплита широк спектър от въпроси, от чието решаване зависи финансовото състояние на фирмата, конкурентно-способността ѝ, пазарния ѝ имидж и др. Разбира се трябва да се подчертае, че анализът на продажбите върви успоредно с анализа на печалбата, поради това че печалбата е пряк резултат от тях. За онагледяване на анализа, ще обърнем внимание на данните и на графики №1 и №2.

ГРАФИКА №1





През 2003 година се очертава едно по-равномерно разпределение по отношение размера на продажбите в сравнение с 2002г. Виждаме, че през 2002г. 6 от 10 изследвани фирми (60%) попадат в границите от 0 до 5 млн. лв продажби, докато през 2003 година този брой намалява до 5 (50%). Абсолютния обем на нетните продажби се вдига от 8,17 на 8,72 мил. лв. годишно на фирма, т.е. показва един не лош ръст от 6,7%.

VI. Анализ на печалбата.

Анализът на печалбата следва да даде отговор на въпроса кои са основните фактори, които формират величината на печалбата и какво е конкретното им влияние върху прираста на показателя. При анализа на финансовото състояние на фирмата основно се работи с две понятия за печалбата:

А) Брутна печалба = Общите приходи на фирмата – Общите разходи; и

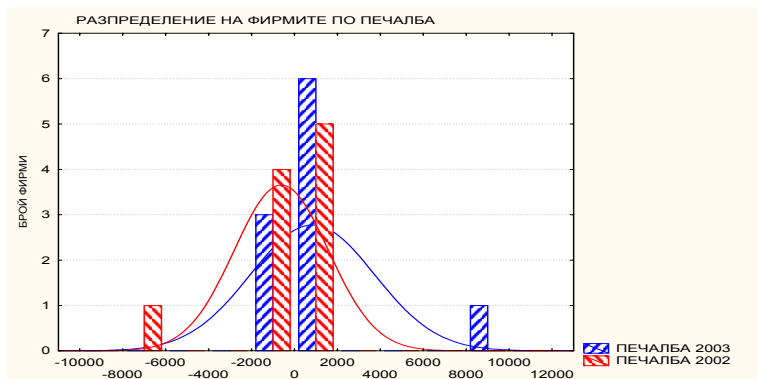
Б) Нетна печалба = Брутна печалба – Разходите за данъци (Закон за счетоводството, 2002)

На графика №3 е дадено разпределението на фирмите по нетна печалба

и ясно се вижда състоянието през 2002 и 2003г. През 2002 година няма фирма, която да е реализирала печалба по-голяма от 2 млн. лв - имаме една фирма в много лошо финансово състояние със загуба по-голяма от 6 млн. лв.; още четири със загуби до 1млн. лв и 5 с печалба от 1 до 2 млн. лв.

През 2003 година разпределението е следното: три фирми са на загуба от 1 до 2 млн. лв; 6 са с печалба от 1 до 2 млн. лв и една дърпа значително напред с печалба между 8 и 10 млн. лв.

По този начин се вижда, че докато през 2002 година 50% от фирмите са на загуба, през 2003г. техния дял е само 30%. Това заключение потвърждава хипотезата, че 2003 година определено е била "по-добра" за наблюдаваните фирми в нашето изследване. Да се надяваме, че тази положителна тенденция ще се запази и през настоящите години и този важен отрасъл за нашата страна ще успее да завоюва полагащото му се място и в национален и в международен аспект.



ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В заключение ще обобщим основните изводи до които достигнахме в направения финансов анализ:

1) По отношение на баланса -средно на 10-те фирми общата сума на актива на баланса се е увеличила с 803,1 хил. или с 4,5% през 2003 в сравнение с 2002 година. Като цяло структурата на активите не претърпява големи промени по отношение относителен дял на дълготрайните/ краткотрайните в общите активи.

2) По отношение на ликвидността - коефициентът на обща ликвидност е по-голям от препоръчителната стойност - 1, дори и за двете години е по-голям от 1,5. Също така се забелязва, че през 2003 година общата ликвидност се е увеличила с 5,3%. Считаме, че няма основание за финансови проблеми в близка перспектива.

3) Рентабилност - появяват се признаци за тенденция на увеличаване на рентабилността на изследваните фирми от отрасъла. Нетната печалба на 100 лв. разходи се е увеличила с 8,9 лв., а тази на 100 лв приходи с 13,2 лв (от неблагоприятната за изследваните фирми от отрасъла за 2002г.)

4) Продажби - през 2003 година се очертава едно по-равномерно разпределение по отношение размера на продажбите в сравнение с 2002г. Абсолютния обем на нетните продажби се вдига от 8,17 на 8,72 мил. лв. годишно на фирма, т.е. показва един не лош ръст от 6,7%.

5) Печалба - през 2002 година 50% от фирмите са на загуба, през 2003г. техния дял е само 30%. Това заключение потвърждава хипотезата, че 2003 година определено е била "по-добра" за наблюдаваните фирми в нашето изследване.

ПРИЛОЖЕНИЕ №1

Фирма	Регион
1. Винком АД - Бургас	Източен
2. Черноморско злато - Поморие	Източен
3. ВИ Странджа-Шато Росеново АД –с. Росеново, Бургаска	Източен
4. Винал АД -Ловеч	Северен
5. Новоселска Гъмза АД Видин	Северен
6. Винзавод АД Асеновград	Южен
7. Шато Аида АД - Хасково	Южен
8. Магура АД - София	Югозападен
9. Домейн Бойяр АД София	Югозападен
10. Дамяница АД - София	Югозападен

ЛИТЕРАТУРА

Гатев К., Косева Д. "Основи на статистиката" 1991, София

Генчев Е., (2004) "Класификация на българските винопроизводители в зависимост от пазарната им ориентация" сп. "Икономика и управление на селското стопанство", бр.6

Динев, Дим.,Тодор Кръстев "Анализ на финансово-счетоводните отчети" София, 1993г.

Закон за счетоводството, Национален сметкоплан, 2002г.

Информационна система за българските предприятия, "Капиталов Пазар" ООД, 2004

Николов, Н. "Финансов анализ" "Princers", Варна, 1995

Тимчев, М. "Финансово-стопански анализ", София, 1999 г.

доц. д-р ЕЛЕНА В. БИЯЧЕВА

ЮГОЗАПАДЕН УНИВЕРСИТЕТ "НЕОФИТ РИЛСКИ", гр. БЛАГОЕВГРАД

ОБРАЗОВАНИЕТО И ПАЗАРЪТ НА РАБОТНА СИЛА В БЪЛГАРИЯ

EDUCATION AND THE MARKET OF LABOUR IN BULGARIA

ASSOC. PROF. DR ELENA BIJACHEVA

SOUTH-WESTERN UNIVERSITY "NEOFIT RILSKI", BLAGOEVGRAD

Abstract: The research takes into account the questions connected with supply and demand of labour, concrete of specialized cadres. In the article take up the questions connected with the possibilities of the educational system to adapt to the conditions in changing world. The introduction of contemporary information technologies in training is one of basic innovational efforts aiming realizing the new educational conception in answer with conditions in postindustrial society and requirements of economics. The high requirements suppose as much as possible increasing of educational services, equivalence between state and private education, flexibility of the system for permanent education, establishment of correct partnership between business and education.

Key words: supply and demand of labour, conditions in changing world, new educational conception, educational services, permanent education, business and education

Целта на всички общества в крайна сметка е потреблението на създадените стоки и услуги. Затова човекът, освен като производител, в ролята си на потребител заема централно място във всяко едно стопанство – частно, държавно, обществено, световно. От тази позиция като човешки ресурс, прилагайки в производствения процес своите физически и интелектуални качества, той безусловно заема най-важното място измежду останалите видове ресурси, защото и най-съвършените технически и технологически постижения на човешката цивилизация са мъртви предмети без управлението или контрола, осъществяван от човека.

Работната сила, с която разполага една икономика, зависи от наличното трудоспособно население, което се определя от общия брой на хората в нея, които работят или са готови да работят (на възраст, определена от трудовото законодателство, ако има такава), т.е. заетите плюс безработните. Този брой зависи и от възрастовата структура на общото население.

Отношенията на пазара на работна сила, като част от пазара на ресурси, определят множеството условия, свързани с предлагането и търсенето на работна сила и при спазването на които се извършва наемането на работници (в широкия смисъл на думата) и се определят условията на труд и заплащане. Потребността или търсенето на работници се нарича производно, защото произтича от склонността на хората да купуват повече или по-малко от стоките или услугите, които произвеждат работниците. Търсенето на работници се променя, както се променят покупките от потребителите, бизнеса и държавата. Ако потребителите купуват компютри, битова електроника, комуникационна техника или определена услуга (например образование, хигиенизиране, озеленяване и др.), то следва, че ще се повиши търсенето на специалисти в съответните области и сфери. Хората предлагат работната си сила на пазара на труда, но в зависимост от определеното от потребностите на хората производно търсене те могат да бъдат наети на работа при определени

условия или да останат в редиците на безработните.

В търсенето на собствен път на преход от тоталитарно към демократично общество, от централизирано към пазарно стопанство България се сблъска с редица сериозни проблеми, които пряко засягат правото на труд на гражданите ѝ. Безработицата е това ново, и може би най-болезнено предизвикателство пред трудоспособното население, което се появи с формирането на пазарни отношения в нашата страна. Масовото закриване на държавни предприятия и производства доведе до обособяването на групи от излишни (ненужни) специалисти, чието образование и квалификация не отговаря на изискванията на съвременното пазарно развитие. От друга страна се почувства дефицит от подготвени кадри (както и на съответните знания и умения на желаещите да развият такава дейност) за малкия и средния бизнес.

Безработицата в своята същност представлява наличие на една група от работната сила, която е трудоспособна и желае да работи, но не е в състояние да намери подходящи работни места (т.е. не съществува производно търсене на такива хора).

По време на дългогодишната централизирана държавна икономика трудоспособното население живееше с максимата, че държавата ще го подсигури с работа, без то да полага много усилия. Липсата на инициативност, адаптивност и гъвкавост у хората доведе при преминаването на България към пазарна икономика до появата на групи от хора, които са без работа. Безработните са хора, които активно търсят работа, регистрирани са в бюрата по труда и не чакат наготово помощи от държавата. За тях бюрата по труда, съгласувано със социалното министерство и предвид търсенето на вид специализирани кадри, провеждат курсове и обучение за квалификация и преквалификация на безработните с цел

да им се даде възможност за работа и професионална изява.

Правото на труд на хората в нашата страна се защитава от Конституцията и поради тази причина социалната политика на държавата е ориентирана към гарантирането на това право.

Човешкият капитал представлява уменията и знанията, въплътени в работната сила. Инвестициите в човешки капитал представляват времето, усилията и парите, които хората жертват за придобиването на нови знания и умения, за да станат по-добри работници или специалисти, и по този начин да получат шанс за по-добра и по-високо платена работа. Образованието е пряко свързано с квалифицираната работна сила, а оттам и с производителността на труда.

В условията на пазарна икономика образованието е от особена важност, защото:

- се явява решаващ фактор за доходи и работно място през целия живот;
- играе ролята на “вариращ ключ” за конкурентноспособност на предприятията в условията на пазарно стопанство;
- е от свръхуправленска важност при определяне на позицията на всяка нация в глобалната конкуренция.

За България процесът на глобализация днес поставя остро въпросите за избор на стратегия за развитие на образованието в съответствие с промените на пазарните отношения, защитата на образованието и гарантиране правото на труд. Гражданското общество изисква промяна на мисленето и поведението на хората, за да заемат те пълноправното си място и роля като граждани в едно демократично общество. Образованието в по-дългосрочен аспект трябва да подготви хората и да развие у тях способности да поемат отговорност за собственото си развитие и съдба. Основното предизвикателство пред образованието в съвременен контекст е да промени и придвижи хората от

пасивността, апатията и зависимостта към една стабилна позиция на активни, ентусиазирани и ангажирани, действащи лица на промените. Така естествено вниманието се насочва към човешкия фактор като основна ценност и към неговите качества. За първи път приоритетното развитие на човешките ресурси като международна стратегия се издига от ООН. В съдържателен план динамиката на развитието налага преориентация на образованието от усвояването на конкретни знания и професии към разширена общо-образователна и широкопрофилна подготовка с акцент върху личностното развитие, по-конкретно върху качества като критично и творческо мислене, умения за намиране на най-добрия изход в сложни и конфликтни ситуации, информационна култура и способности за самообразование и саморазвитие.

Стратегията за този нов вид образование откриваме в доклада "Образованието – скритото съкровище" на Комисията за образованието на ХХ век, ръководена от Жак Делор. Съгласно този документ в съвременния му контекст образованието следва да се опира върху четири "основни стълба":

- учене, свързано със знанието и разбирането – то обединява една широка обща култура със задълбоченото усвояване на конкретни умения, т.е. образование през целия живот;

- учене, свързано с конкретна дейност – става въпрос не само за усвояване на професионална квалификация, но и за придобиване на компетентност за справяне в различни ситуации и за работа в екип. За младите хора е от изключителна важност да се научат да реагират правилно в процеса на придобиване и реализиране на социален трудов опит;

- учене, насочено към формиране на умения за пълноценно съжителство и разбирателство с другите, за реализиране на съвместни проекти и за управление и справяне с конфликти в

контекста на ценностите на плурализма, обединяването и мира;

- учене за оцеляване и персонално развитие – насочено към "процъфтяване на личността", формиране на умения и способност за самостоятелни действия, оценяване и поемане на лична отговорност.

В отговор на предизвикателствата на пазара на работна сила, на икономиката и на динамичните промени в различните области на живота като цяло, едно съвременно образование трябва да се базира върху "отключването" на индивидуалните ресурси за учене, върху формирането на творческо и конструктивно мислене, което е в основата на иновационното учене. Ако днешният пазар на работна сила се отличава с динамика, нестабилност, конкуренция и развитие, чрез образованието хората трябва да придобият качества като компетентност, гъвкавост, адаптивност, предприемчивост, за да могат да отговорят на нарастващите изисквания на работодателите и професиите. Това обяснява масовото навлизане в учебното съдържание на всички равнища на знания от областта на бизнеса, икономиката, мениджмънта, информатиката, които са елемент от подготовката на съвременната работна сила и на управленския елит. Очертаните високи изисквания предполагат максимално разширяване на образователните услуги, равнопоставеност между държавно и частно образование, между формално (организирано от учебни заведения) и неформално (предлагано от фирми и неправителствени организации) образование, гъвкавост на системата за перманентно образование, разгръщане на форми за краткосрочно обучение и квалификации, вътрешно-фирмено и дистанционно обучение, осигуряване на възможности за самообразование (пакети и програми).

Не на последно място гарантирането на правото на образование и труд изисква установяване на коректни партньорски взаимоотношения между

бизнеса (в най-широк смисъл на думата) и образованието. В много страни тези взаимоотношения се материализират чрез участие на работодателите в управленските органи на звената, в т.ч. образователните институции, предлагащи образователни услуги, в обсъждане на нормативни документи, създаване на отдели за развитие на персонала в предприятията и фирмите, на отдели за

връзки с производителите и потребителите на кадри, както и на отдели за образование за кариерата – на ниво училище, колеж, университет. Необходимостта от засилване на връзките между училището и света на труда означава включване на частния бизнес във финансиране на различни сектори на образованието в бъдеще.

ЛИТЕРАТУРА

1. Образованието и пазарът, Сборник от доклади, Национална практическа конференция. Изд. НИО, 2000.
2. **Генчева, Л.** Частните училища – нови структури в образователната система, 1998.
3. **Делор, Ж.** Образованието – скритото съкровище, 1997.
4. Икономическата глобализация и образователните политики. Перспективи, МОН и НИО, бр. 101, 1997.
5. **Дракър, П.** Мениджмънт. Класика и стил, 2003.
6. **Дракър, П.** Ефективният ръководител. Класика и стил, 2003.

гл ас. СТАНКА РИНКОВА

ЮГОЗАПАДЕН УНИВЕРСИТЕТ "НЕОФИТ РИЛСКИ", гр. БЛАГОЕВГРАД

ПАЗАРЪТ НА ТРУДА:ЕВРОПЕЙСКИ ИЗМЕРЕНИЯ И РЕГИОНАЛНИ ПРОБЛЕМИ

LABOR MARKET-EUROPEAN DIMENSIONS AND REGIONAL ASPECTS

Chief Ass. Prof. STANKA RINKOVA

SOUTH-WESTERN UNIVERSITY "NEOFIT RILSKI", BLAGOEVGRAD

Abstract: The condition of the national labor market is analyzed in this article. A comparison between the main national labor markets indexes and the European market indexes is made. The main aspects for improving the employment policy and decreasing the unemployment level are discussed.

In the second part is analyzed the regional labor market. The region of Blagoevgrad, the main existing problems and their solutions are given as an example.

Key words: labor market, employment, unemployment, education, regional economic, employment increase measures

ВЪВЕДЕНИЕ

Функционалните състояния на работната сила /заетост и безработица/ са взаимносвързани с образованието. Последното е активен стимулатор на общественят прогрес и създавания от него човешки капитал. Изследването на тези зависимости и процеси в предприсъединителният период към Европейския съюз (ЕС) са актуални за нашата страна. Квалификацията, знанията и формираните способности за труд са резултат на полученото образование. Заетостта и безработицата са активен регулатор на пазара на труда и от гл.т. на предлагането на работна сила с определено образователно равнище, професия и квалификация. В същото време пазарът на труда "заявява" необходимото количество, номенклатура и качество на образователният продукт.

С приближаването на срока за присъединяване на България към ЕС стават все по-важни основните параметри на състоянието и тенденциите на българския пазар на труда. В анализите за състоянието и развитието на трудовия пазар в контекста на Европейската стратегия за заетост е необходимо ясно да се формулират проблемите и предизвикателствата свързани с негати-

вните демографски тенденции и застаряване на населението, намаляващата активност на населението, влошаване на образователната структура на заетостта, ниския коефициент на заетост спрямо развитите страни, качествения дисбаланс между търсенето и предлагането на пазара на труд, високата норма на безработица и значителни регионални различия за този показател.

МАТЕРИАЛ И МЕТОДИ НА ИЗСЛЕДВАНЕТО

База за разработката са статистически данни за състоянието и основни параметри на динамиката на пазара на труда на национално равнище. Извършено е сравнение на същите със страни от ЕС. Използвани са материали от Регионалната служба по заетостта-Благоевград. Приложени са статистическият, системният и сравнителният методи, за да се извърши анализа и да се направят обобщени изводи и препоръки.

РЕЗУЛТАТИ И ОБСЪЖДАНЕ

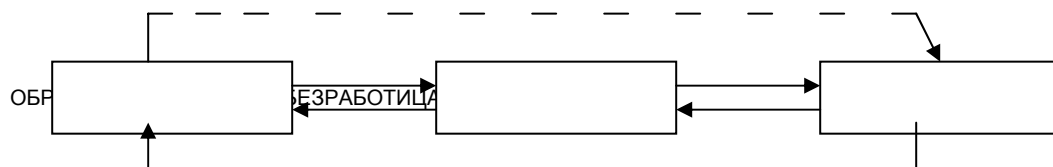
Пазарът на труда е относително обособена част от пазарите на факторите за производство, където обект на покупко-продажба е човешкия труд.

Той се определя като регулирана система от икономически отношения, възникващи и осъществяващи се между лицата, които търсят платена заетост и лицата и организациите, които търсят работна сила (Шопов Д. 2001,16/. Заетостта, безработицата и трудовата активност са страни на феномена пазар на труда. Основното изискване на този пазар е всеки притежател на професионална квалификация да получи онази "оферта" за приложение на своите знания и умения, която в най-пълна степен съответства на тях. В сложната схема от състав и потоци на трудовия пазар образованието има основно присъствие на страната на предлагане на труд. В условията на трансформация на социално-икономическата система се променя модела на професионална подготовка, налагат се нов тип взаимоотношения между производителите и потребителите на работната сила. Като регулира съотношението между търсене и предлагане, пазарът на труда се превръща в реален стимулатор за получаване на професионална подготовка в съответствие с потребностите на икономиката и професионална реализация в съответствие с тази подготовка. Функционирането на пазара на труда е свързано с непрекъснато изменение на съотношението на заетите, безработните, както и постоянни преходи между тях и населението, което не е на пазара на труда.

Заетите и безработните лица в своята съвкупност са съдържанието на работната сила. В нея се включват

лицата на 15 и повече навършени години, които влагат или предлагат своя труд за производството на стоки и услуги. Работната сила включва икономически активното население, което към даден момент има трудова реализация и предлага своята трудова способност, т.е. безработните. Заетостта и безработицата са две страни на процеса на използване на работната сила в национален мащаб. Търсенето и предлагането на труд, като характеристики на пазара на труда и тяхната динамика, имат пряко отношение към намаляването на безработицата и нарастването на заетостта. Разбира се увеличеното търсене се явява предпоставка за намаляване на безработицата. Но предлаганите работни места изискват определени професионални качества от кандидатите. Трябва да се търсят възможности за преодоляване на съществуващия дисбаланс между търсенето и предлагането на работна сила от гл.т. на нейните професионални умения и квалификация.

Ако в схематичен вид представим взаимната последователност от етапи в движението на работната сила /авторът не претендира за изчерпателност/, ще установим следното: след като подготвената работна сила напусне сферата на образованието, най-логично е да се реализира на пазара на труда и да получи заетост, която по форма и съдържание отговаря на получената квалификация./фиг.1/, но за съжаление не винаги е така.



Фиг.1

Взаимна последователност от етапи в движението на работната сила

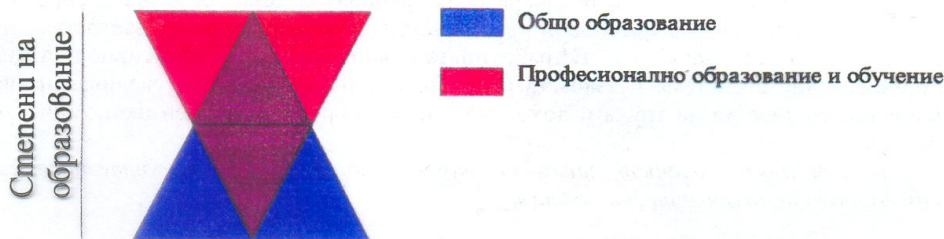
Една част от обучаваните и получили професионална подготовка “директно” се регистрират на трудовата борса като безработни. Това е един от основните проблеми за т.н. “брак” при производството на образователния продукт. Една от основните причини за тази ситуация е неефективното функциониране на образователната система. Посочените “плътни” връзки в схемата с непрекъсната линия са задължителни в епохата на “образование през целия живот”. Но за ефективната реализация на тези връзки участва голям брой институции, както от държавния, така и от частния сектор, както на макро- така и на микроравнище.

Вътре в образователната система съществуват някои противоречия, които рефлектират върху състоянието и тенденциите на пазара на труда. Ако представим съотношението и съдържанието на общо-образователната и професионалната подготовка при сега действащата система на формалното образование ще се получат две пирамиди наложени една върху друга. Основата на първата, общообразователната подготовка е с върха нагоре, което означава, че с повишаването на степените на образование преподаването на този дял от научното

знание, като относителен дял от общо изучаваните учебни предмети все повече намалява. И това е така, тъй като човек преди да получава определени професионални знания, да формира умения и компетенции е необходимо да усвои определен общообразователен минимум от знания, което е логично и обяснимо.

Другата пирамида е тази на професионалната подготовка, чиито връх е обърнат надолу и нейната основа е обратна на първата пирамида. Това е показателно за следното: учениците още в началните класове получават познания за отделни видове труд, професии и дейности, но едва по-късно /съгл. Закона за професионално образование и обучение/ тяхната професионална подготовка може да започне след VI клас. Това съотнасяне на общообразователната и професионалната подготовка е схематично. Но големият въпрос, дискуссионен и нерешен /а той не може да се реши завинаги и опита в различните страни го показва/ е за съотношението между тези относително обособени части на знанието по вертикала и по хоризонтала. При различните степени на образование е различно съотношението и съдържанието на двете части на съвкупното знание. Това е въпрос с изключителна актуалност за

фиг.2



Съотношение и взаимна връзка между общо и професионално образование

обществото и е на дневен ред и пред законодателните органи в страната. Това е една дискусия, която предстои да се състои в обществото - кога да започва професионалното образование - след завършване на средно образование или със започването му, а може би и по-рано.

1.Европейски измерения на състоянието на пазара на труда

Като средство за намаляване на безработицата и повишаване на заетостта, Лисабонската стратегия постави акцент върху необходимостта от инвестиции в образованието, професионалната квалификация и преквалификация и обучение през целия живот. Важни задачи пред страните членки на ЕС до 2010г са: намаляване наполовина на хората на възраст 18-24 г. само с основно образование; поне 85% от хората на възраст 20-24 г. да са завършили средно образование и насърчаване на обучението през целия живот.

Тук накратко ще представим някои основни индикатори за състоянието на пазара на труда у нас с цел да ги съпоставим с тези в страните от ЕС.

Делът на хората на възраст 20-24 г., които имат не по-ниско от средно образование у нас е 76% за 2004 г. Равнището на този индикатор е близък до този на европейските страни. За ЕС-25 той е 76.4%, като за Чехия е 90.9, а за Малта е 47.9. Но тревожен е факта, че 21.4% от населението на възраст 18-24 г. има по-ниско от средно образование и няма намерение да продължи образованието си или да повишава квалификацията си. Това означава, че тези млади хора навлизат на пазара на труда с ниска конкурентноспособност. Необходими са активни мерки за интегриране на тези хора в системата на образованието за получаване на професионална квалификация. Ако трябва да посочим отново Чехия, то този дял е само 6.1%

България има сравнително добре образована работна сила, макар че само

това не е достатъчно за да бъде конкурентна на националния и европейски пазар на труда. Населението между 24-64 г., което има средно и по-високо от средно образование е 71.5%. От ЕС с добри позиции тук са Чехия-87.8%, Естония-87.5%, а за ЕС-15 този показател е 64.6%.

По показателя "среден брой години за участие в образователната система", България е под средното европейско ниво-14.6 години при 17.4 за 25-те страни членки на ЕС. За Великобритания този показател е 20.1 и за Швеция е 19.8. Вярно е, че по-продължителният брой години на образование при равни други условия повишава конкурентноспособността на работната сила. Но тук с основание ще поставим въпроса - доколко тази продължителност съответства на качеството на подготовка и предполага ли тя непременно и по-високо качество на реализация. Разбира се, необходими са мерки за насърчаване на продължителния престой на младите хора в образователната система, но за да не бъде това самоцел, трябва да се разработи ефективна система за измерване на качеството на образование и качеството на реализация на подготвяните кадри.

Създаването на качествена работна сила изисква значителни инвестиции от обществото, от отделния индивид и фирмите потребители. Равнището на публични разходи за образование от БВП у нас е на незадоволително ниво - 4.3% за 2004г, което е значително по-ниско от страни като Дания - 8.5%, Швеция - 7.6%.

В епохата на информационното общество, когато образованието трябва да се превърне в непрекъснат процес, положителен факт е, че се увеличава времето /това не е достатъчно поради изказаните по-горе съображения/, прекарано в различни форми за продължаващо професионално обучение /ППО/ и то в области, за които на пазара на труда в отделни региони и периоди

има недостиг на квалифицирани кадри: чужди езици, продажби и маркетинг, счетоводство и финанси, управление и администрация, компютърни науки, опазване на околната среда. Но едва 1.3% от населението от 25 до 64 години участва в тези форми на обучение. За ЕС-25 е 9.4%, за Швеция-35.%, Великобритания-21.3%

Статистическите данни за икономическата активност на населението, структурата на заетостта и високата норма на безработица показват, че капацитета на използване на трудовите ресурси в България в условията на преход в сравнение с развитите страни е сравнително нисък. Икономически активното население в страната през 2004 г. е 49.7%. Този показател за 1993 г. е бил 55.4%. Ниската икономическа активност на населението се дължи на намаляващата динамика на населението в страната в трудоспособна възраст, ниското равнище на доходите, активната емиграция. Международните сравнения показват, че икономическата активност средно за ЕС е 69.2%, в Чехия-70.7%, в Полша-66.6%, Словакия-70.1%, Унгария-59.7 %/3,32/.

Характерна особеност за преходния период в България е драстичното намаляване на заетостта, въпреки че в последните две-три години се забелязва положително развитие на този показател. Обяснението за тази промяна са привлечените чуждестранни инвестиции и водената активна политика на трудовия пазар. Последното се отнася главно за въведените през 2003 г. минимални осигурителни прагове и задължителната регистрация на трудовите договори в НОИ. През последните петнадесет години заетостта е намаляла с повече от 1.2 млн души, като динамиката е крайно неустойчива. Коефициентът на заетост през 2003г е 42.4%, за 2004-43.7 % и първото тримесечие на 2005г е 42.5%. Същият показател за ЕС за 2003г е 64%, а за страните в преход е съответно - в Унгария-56.7, Полша-53.8, Румъния-63.8,

Словакия-63.6 и в Чехия-65%. Причините могат да се търсят в структурното преустройство на икономиката, цикличното ѝ развитие, но и в образователната система, която не подготвя кадри в съответствие с изискванията на новата икономика. Най-голям е спадът на заетостта при хората във възрастовата група 35-44 г. За периода 1998-2003 г., тяхната заетост е намаляла с 5.35 пункта, за групата 45-54г намаляването е с 6.2%. Тези възрастови групи лица имат нужда да актуализират и повишават своята квалификация или да се преквалифицират. Тук е необходимо активното отношение на структурите за продължаващо професионално образование.

В най-агрегиран вид икономическата активност намира израз в ръста на БВП. Но въпреки че за този показател след 2001 г. се отчита ръст между 4 и 5.4% за 2004 г., то той няма очакваното положително въздействие върху нарастването на заетостта. Увеличението на броя на заетите за 2004 г. спрямо 2003 г. е с 88 хил.души, от 2834 х.д. на 2922 х.д. Това увеличение на заетостта е недостатъчно и затова превръщането на икономическия растеж в растеж на заетостта е една от основните цели пред българската икономика.

По отрасли заетостта за 2004 г. е както следва - в услугите 57.6%, в индустрията - 33.7%, в селското стопанство -8.6%. За сравнение със страните в ЕС - 25, заетостта в индустрията там е 26%, в селското стопанство - около 4.8% и останалите са в сферата на услугите. В секторите с високи и средни технологии на производството у нас са заети около 22%, а в ЕС -близо 32%. У нас също има една неблагоприятна ситуация - висок е броят на помощния персонал с висше образование. Това е показателно за неефективното използване на трудовия потенциал. Има отрасли, в които заетостта остава непроменена или се увеличава през последните години. Това

са преработващата промишленост, гражданското строителство, туризмът, търговията, комуникациите, финансовият сектор. В условията на остра конкуренция и технологическо обновление това са очертаващите се ниши за бизнес, развитие и растеж на националната икономика. Прави впечатление една съществена разлика между България и ЕС-15. Делът на заетите в секторите, които изискват висока квалификация е значително по-малък от този в 15-те страни на ЕС - у нас е 4.8 на 12.7%. Това е доказателство, че качеството на работната сила не отговаря в достатъчна степен на изискванията на икономиката на знанието.

Ако анализираме трудоспособното население в зависимост от притежаваното образование, то ще се наложи да развенчаем един мит, че България притежава високо квалифицирана работна сила. През 2004 г. разпределението на работната сила по образование е: с ниско /основно, начално и без образование/ - 21.7%; със средно /общо, специално и професионално/ - 54.6%; с висше - 23.7%. С този показател страната е на едно от последните места в сравнение с развитите страни. За съжаление образователната структура на населението се влошава поради повишаване на началната и функционалната неграмотност. Най-висока е заетостта при хората с висше образование. При тях безработицата е около 6%. Постоянна е заетостта при тези със средно образование, а най-силен е спадът на заетостта при лицата с основно и по-ниско образование. Има още една неблагоприятна ситуация. Заетите ръководни служители у нас с ниско образование са 4.7%, в Чехия-2%, Естония-2.4%, а в някои от страните въобще няма ръководители с ниско образование.

Една от характерните особености на трудовия пазар в България е високата безработица, въпреки че след 2002 г. започна тенденция към намаляване. Ако

се върнем по-назад в годините на преход, то безработицата през 1991 г. е 11.1, 1996 - 13.7, 1999 г. - 16.0, 2000 и 2001 г. е 17.9, през 2003 - 14.4 и през 2004 г. е 12.6%. Намалението на броя на безработните лица през 2004 г. спрямо предходната е с 58 818 души. Спадът в безработицата е резултат на макар и слабата макроикономическа стабилизация, по-високото търсене на работна сила в някои отрасли и по-активните мерки на Агенцията по заетостта. Но в териториален аспект равнището на безработица продължава да се движи в широки граници за отделните области: за София град 3.4%, за Благоевградска област - 9.11, за Ямбол - 17.4 и за Търговище - 27.7%.

През 2004 г. продължава да се запазва положителната разлика между входящия и изходящ поток от безработни. Най-голям дял от новорегистрираните на пазара на труда са тези с последна месторабота в сферата на услугите - над 38 х.души. Това се обуславя от динамичните характеристики на тези дейности.

Намаляват спрямо предходната година и продължително безработните с 33 298 лица. Но тревожно е положението за тази група, тъй като те са 52.9% от общия брой безработни. Запазва се тенденцията преобладаващата част от продължително безработните да са без професия и специалност - 68.8%. Делът на младежите в продължително безработните е 22.3% и намалява спрямо 2003 г. с 1.9 пункта. Това са лица, загубили трудовете си навици и умения или хора с образователна и професионална подготовка, която не съответства на новите потребности на пазара на труда. Значителна част от тях са и без начална грамотност, което затруднява още повече интегрирането им на трудовия пазар.

В структурата на безработните по пол делът на жените остава преобладаващ - 54.9%. Анализът на безработните по възраст показва, че най-

голям е средно-годишният брой на безработните във възрастовата група от 30 до 44 г. – 163 208 души, следват лицата над 50 г. и младежите до 24 г., които са съответно 124 019 души и 66 896 души. Почти изравнен е броят на лицата във възрастовите групи от 45 до 49 г. и младежите от 25 до 29 г. – съответно 58 172 души и 56 928 души. Общо групата на младежите до 29 г. включва 123 824 души безработни. За периода 2003-2004 год. безработните младежи са намалели от 28.2 на 25.8%. Този показател за ЕС-25 е 18.4%, а за Холандия - 6.65, за Австрия - 8.1%. Една от основните причини за високата младежка безработица е несъответствието между полученото образование и изискванията на пазара на труда.

Безработните без специалност и квалификация са 290 018 човека, въпреки че намаляват с 9.9% спрямо 2003 г. Безработните с работническа специалност и специалистите намаляват с по-високи темпове, съответно с 14.6% и 11.3%. Средногодишният брой на безработните с работническа специалност е 99 099, а на безработните специалисти – 80 106 души.

В образователната структура се запазва тенденцията безработните с основно и по-ниско образование да съставляват най-голяма част от регистрираните безработни, като делът им нараства с 0.6 пункта и достига 57.8%. Безработните с висше образование продължават да са с най-нисък дял - 6.8% (6.6% през 2003 г.).

Относно търсенето на работна сила се забелязват някои благоприятни тенденции. Агенцията по заетостта затвърждава и разширява своите позиции на националния трудов пазар, като увеличава пазарния си дял в услугите по заетостта в страната до 33.4% (при 30.4% за 2003 г.) (вж. Приложение №1-Реализация на програми и мерки за заетост и обучение за 2003 и 2004 година).

Пазарът на труда през 2004 г. се характеризира с повишено търсене. В бюрата по труда са заявени общо 352 752 места (включително по програми за заетост) - с почти 45 хиляди (14.6%) повече в сравнение с 2003 г. Този ръст е обусловен от активизирането на първичния пазар, пряко свързано с устойчивата тенденция на нарастване на дела на частните работодатели. В динамиката на търсенето на работната сила определящ фактор е сезонността, влияние оказват и програмите за заетост, особено през последните години.

По данни на МТСП към края на м.август 2005 г. над 10 хиляди са незаемите места у нас. Причината за тава състояние е, че няма подготвени специалисти. Най-голямо е търсенето на квалифицирани работници в строителството, в туризма, в текстилната промишленост. Същевременно броят на безработните е 388 хил.души,като от тях 26% са младежи до 29 години. От всички безработни, тези с регистрация с повече от една година на пазара на труда като безработни са над 55%.. Затова основният акцент в Националният план за заетост за настоящата и следващите години ще бъде да се увеличава броят на обучаваните и то главно по заявки на потребителите, за обучение на общинските и областните администрации за подготовка на проекти, финансирани от предприєдинителните фондове на ЕС.

Продължава една неблагоприятна тенденция на приоритетно търсене на неквалифициран труд. В професионално-квалификационната структура и на заявените и на заетите места най-висок относителен дял имат местата за безработни без специалност и професия. Това е показател, че все още страната не е преминала към интензивен икономически растеж.

2.Пазарът на труда в Благоевградска област

Пазарът на труда е една от институциите със силно изразена сег-

ментация, както по отраслов, професионален, така и в регионален аспект. За последното основната причина е ограничената мобилност на работната сила. В настоящата статия, като изхождаме от хипотезата, че основните насоки и проблеми на състоянието и развитието на националния пазар на труда не е възможно да не се «проектират» в този на регионално равнище, ще потърсим специфичните характеристики на същия за Благоевградска област.

Благоевградска област е трета по големина в страната. Социално-икономическата коннъюнктура в развитието ѝ се обуславя от въздействието на националната макроикономическа ситуация и от фактори с локално влияние. Тя е област отворена към Балканите, Европа и света. Предпоставки за това са: граничното местоположение, съществуващи инженерно-инфраструктурни връзки, утвърдили се исторически традиции, социално-икономически и културни връзки и контакти със съседни държави. Тя е област с разнообразен релеф, но с ограничен поземлен ресурс, което влияе върху отрасловата структура на икономиката. В Благоевградска област /по данни за 2003 г./ живеят общо 335638 души /4,2/ като населението е намаляло с 1770 души за една година, тези в подтрудоспособна възраст са намалели от 18% на 17.4%, в трудоспособна са се увеличили от 61.8% на 62.7% и в надтрудоспособна възраст са намалели от 20.2% на 19.9%. В градовете живеят 57.2% и икономически активното население е 50.8%. Естественят прираст е -1.9/. Всички тези демографски показатели въздействат пряко върху състоянието на регионалния пазар на труда.

В икономиката на Благоевградска област се развиват почти всички отрасли /или подотрасли/, характерни за националното стопанство: селско и горско стопанство, включително лов и риболов, добивна и преработваща промишленост, производство и разпределение на

електроенергия, газ и вода, строителство, хранително-вкусова, текстилна, електротехника и електроника.

Състоянието на пазара на труда в областта е в пряка зависимост от следните фактори:

- неблагоприятни демографски тенденции;
- емиграция на населението;
- социално-икономическа коннъюнктура;
- промяна в собствеността, реструктуриране на отрасловата структура на регионалното стопанство, по-късно излизане в пенсия, поради промяна в законодателството.

От всички заети лица в област Благоевград през 2004 г. - 96181 души, 26109 са в общественият сектор, а 70072 души са в частния сектор. Най-голям е дялът на заетите в общественият сектор в следните дейности: в държавно управление - 17.8%, в образованието - 34.9%, в здравеопазване - 14.6%, в преработващата индустрия - 7.5%. В частния сектор най-голяма е заетостта в преработващата индустрия - 63.8%, в търговия, ремонт на автомобили и битова техника - 12.4%, в строителство - 9%, в туризъм и съобщения - 3%. Продължава общата тенденция, характерна и за страната, да се увеличава броят на заетите в частния сектор. Водещи отрасли за областта са производството на тютюн и тютюневи изделия, производство на облекло, на хранителни продукти и напитки, дървопреработване и др.

За Благоевградска област средното равнище на безработица за 2004 г. е 9.11% /по ниско от това за страната - 12.7%/, и по-ниско с 1.43 пункта от 2003 год. Продължава благоприятната тенденция на намаляване на безработицата в Бюрата по труда в Разлог, Гоце Делчев, Петрич и Сандански. Но високо е равнището на безработица в община Белица - 33.9%, в община Якоруда - 33.2%. За Благоевградска област през 2004 г. са регистрирани 15548 средно годишен брой лица, като спрямо

предходната година има намаление с 2452 лица. От общо регистрираните безработни, 52.3% са жени, като спрямо 2003 г. увеличението е 2.8 пункта.

През 2004г във всички наблюдавани възрастови групи на безработни лица от 16 до 55 годишна възраст се отчита намаление спрямо 2003 г. Най-съществено намалява броят на безработните от 25 до 29 години, с 0.6 пункта и тези от 30-34 години - с 0.3., от 35 до 39 години – с 0.2. Нарастване се наблюдава при лицата над 55 години - с 2.4 пункта. Последното се дължи на прилагания нов механизъм за пенсиониране и по-ограничените възможности на тази възрастова група да си намери работа.

Професионалната структура на безработните в областта за 2004 г. е: 8936 души /57.5% /без специалност, но се забелязва намаление с 1404 души, с работническа професия са – 3819 д.уши, което е с 15.7% по-малко от 2003 г. Сред безработните специалисти преобладават инженерно-техническите специалисти /48%, икономистите - 20%, образованието-17%/. Регистрираните специалисти са 2793, с 10.8% по-малко от 2003 г.

Относителният дял на безработните до 29 години е 20% и намалява спрямо 2003 г. с 1.7 пункта. Но относително високото ниво тук се дължи главно на изискванията на работодателите да наемат работна сила с натрупан опит. Това обстоятелство поставя младежите в трудна ситуация по отношение на тяхната професионална реализация.

Продължително безработните лица с престой в БТ над 1 година през 2004 год. са 43.5%. Главната причина е, че този контингент от безработни лица са с ограничено търсене от работодателите на пазара на труда в областта. Тези лица най-често са без или с начално и без основно образование и липса на квалификация

Търсенето на работна сила е основен елемент на пазара на труда, чиито количествени и качествени параметри се влияят от множество детерминанти.

Обявените свободни работни места на първичния трудов пазар /без тези по програми за трудова заетост/ през 2004 са 8928 броя. Има увеличение с 22%. От тях с работническа професия са 18.8%, за специалисти - 17.9% и за лица без специалност са 63.3%. Най-търсените професии от работодателите за периода са - шивачки, заварчици, механизатори, строителни работници, шлосери, шофьори, застрахователни агенти, продавач - консултанти, сервитьори, готвачи, дърводелци и др. Броят на безработните, които се конкурират за едно свободно работно място за областта е 10, както е било и през 2003г

Поради ограниченият обем на разработката ще се спрем на прилаганите активни и превантивни мерки за безработните и икономически неактивните лица в Благоевградска област. Всички те са насочени към повишаване ефективността на функциониране на пазара на труда и по-ефективно използване на трудовите ресурси в региона.

По проект «Повишаване пригодността за заетост и насърчаване предприемачеството на младежите», модул «Заетост на младежи с висше образование в публичната администрация» в областта за периода са изразходвани 59671 лв.

По Национална програма «Компютърно обучение за младежи» в областта са обучени 47 лица за което са изразходвани 41 хил. лв. В националната програма «От социални помощи към заетост» с цел интеграция на продължително безработни лица са включени 3907 лица, като са изплатени 4703 хил. лв. По програма «Красива България», която се финансира от външни източници са включени в Благоевградска област 191 лица.

В Благоевградска област активно се прилагат всички мерки за насърчаване на заетостта, които се съдържат в Закона за насърчаване на заетостта. През анализирания период са разкрити

82 работни места от работодатели, които са били насърчени за това /Съгл.чл.37 от ЗНЗ/. Насърчавани са работодатели да наемат за 1 работно място по две лица, които са безработни, за по половин работен ден. В Благоевградска област са насърчавани работодатели, които са наели на работа безработни до 29 години-общо 125 лица и са изразходвани 48350 лв. Прилагани са и мерките предвидени в Закона за насърчаване на работодатели да приемат за обучение и стажуване младежи до 29 години - общо 328 лица, като са изплатени 349 хил.лв. С цел насърчаване на мобилността при работно място извън границите на населеното място на постоянното местоживееие са изплатени 1330 лв. А за насърчаване на работодателите да наемат безработни лица на непълно работно време са наети 121 лица и са изразходвани 59 хил. лв.

В Благоевградска област активно се работи по прилагане на проект »Гаранционен фонд за микрокредитиране«. Консултирани са 852 лица, одобрени са 48 проекта и са разкрити 91 работни места.

По проект »Нова професионална квалификация в областта на информационните технологии и компютърните мрежи« през периода са включени 41 лица и са изплатени 5900 лв. В Закона за насърчаване на заетостта чл. 46 има специална норма за насърчаване на работодатели да разкриват специални работни места за придобиване на квалификация чрез стажуване и/или чиракуване, включването на младежи, отпаднали от системата на средното образование. За областта са включени 219 лица. С цел насърчаване на земеделска дейност на безработни лица за периода са включени 63 лица и са изплатени 115 хил.лв. За насърчаване на собствен бизнес на безработни лица по чл.47 от ЗНЗ са сключени 6 договора. За насърчаване на работодатели за първите пет наети безработни лица са разкрити 102 работни места в областта и са изплатени

50700 лв. Реализират се в практиката и предписанията в закона относно насърчаване на работодателите да поддържат и повишават квалификацията на наетите работници и служители /чл.44 от ЗНЗ/, насърчаване на работодателите да наемат безработни лица за обучение и работа на работно място за времето през което лицето е на обучение

През 2004г в областта с цел развитието на човешкия капитал са започнали обучение за професионална квалификация 1334 лица, 138 са включени в мотивационни курсове, индивидуално професионално информирани са 4613 лица.

В община Благоевград се прилага пилотен проект с подкрепата на ООН – »Социални услуги в замяна на нови работни места«. Целта е обучение и наемане на безработни в предпенсияна възраст, с цел да се грижат за хора в неравностойно положение. В областта се прилага и проекта »Национална програма за обучение и заетост на хора с увреждания«. Включени са 41 безработни лица. Насърчават се работодатели да приемат на работа безработни младежи с трайно намалена работоспособност и младежи от социални заведения.

В община Благоевград се прилага и холандски проект »Ефективен подход в работата с безработни и мерки за предотвратяване на злоупотреби«. Включени са 847 безработни лица.

Очакванията са броят на безработните лица в Благоевградска област да продължи да намалява, предвид стартирането и прилагането на редица Национални програми за повишаване на заетостта, повишаване ефективността на връзките между работодатели, безработни и институциите на пазара на труда.

///»»»»///

Активните и превантивни мерки за оптимизиране на съотношението на пазара на труда между търсене и предлагане на работна сила е съвкупност от

действия на институции, структури и лица, законово обосновани, с цел намаляване на безработицата чрез стимулиране на разкриването на нови работни места, подобряване на възможностите на част от безработните за трудова реинтеграция чрез обучение и преквалификация. От друга страна тези мерки са насочени към стимулиране на лицата извън работната сила към включването им на пазара на труда.

В България сега и в перспектива проблемите на пазара на труда ще се решават през призмата на качествата на работната сила и отрасловата структура на работните места. Информационното общество и новите технологии в обществото създават съвършено нова трудова среда. Набират скорост нови правила, определящи естеството, организацията и съдържанието на трудовия процес.

Но за постигането на тези цели е необходимо да се извършат промени в следните насоки, с цел приближаване до стандартите в страните от ЕС и по-бързо решаване на проблемите на пазара на труда, както на национално, така и на регионално равнище:

- засилване на превенцията от изпадане в безработица чрез повишаване на качеството на работната сила и пригодността за трудова заетост за да се реализира правото на труд;

- защитата на заетостта чрез по-високо качество на работното място и на работната сила трябва да се гарантира чрез по-високи доходи и по-добър

жизнен стандарт. Активната политика сред рисковите групи трябва да се съчетае с подобряване на образователната и квалификационна политика с цел интегрирането на тези хора на пазара на труда;

- разширяване на възможностите за обучение през целия трудов живот като превенция от изпадане в продължителна безработица;

- преодоляване на финансовите и материалните ограничители чрез по-добро планиране и прогнозиране на потребностите на пазара на труда и възможностите за тяхното удовлетворяване чрез гъвкави форми на образователна подготовка;

- по-добра координация между институциите, имащи отношение към пазара на труда /МОН, МТСП, общините, училищата, работодателите, неправителствените организации/.

Стабилно икономическо развитие, по-висока заетост, намаляване на безработицата, повишаване на качеството на човешките ресурси трябва да се разбират като измерители на успешна икономическа политика. Тези предпоставки ще бъдат успешна гаранция за присъединяването на България към европейското икономическо пространство (вж. Прилож. №1). И накрая ще завършим с една мисъл на холандския учен Хеерт Хофстеде - "никой не може да развие дадена страна, освен собственото ѝ население. Развитието е в умовете, а не в материалните неща".

РЕАЛИЗАЦИЯ НА ПРОГРАМИ И МЕРКИ ЗА ЗАЕТОСТ И ОБУЧЕНИЕ В СТРАНАТА ПРЕЗ 2003 И 2004 ГОДИНА ¹

№ по ред	Показатели	2004 година		2003 година		Изменение през 2004 /+; - / спрямо 2003 г.	
		Брой включени лица	Брой работили лица средно-месечно	Брой включени лица	Брой работили лица средно-месечно	Брой Включени лица	Брой Работили лица средно-месечно
I	Програми и мерки за насърчаване на заетостта-общо	187249	117600	178262	94609	+8987	+22991
	Мерки	39768	19214	31057	9913	+8703	+9301
1.	Безработни младежи до 29 г. без трудов стаж	3776	3557	2898	3193	+878	+364
2.	Безработни младежи до 29 г. с трайно намалена работоспособност и социални заведения	232	307	228	121	+4	+186
3.	Продължително безработни лица	1317	1590	1289	768	+28	+822
4.	За обучение за придобиване на професионална квалификация и стажуване на безработни до 29 годишна възраст	10170	4158	3566	475	+6604	+3683
5.	За териториална мобилност	642	0	362	0	+280	0
6.	За безработни, получавали парично обещание не повече от 5 месеца	11	84	94	1035	-84	-951
7.	За поддържане и повишаване на квалификацията на наетите работници и служители	5066	0	14611	0	-95,45	0
8.	За разкриване на работни места придобиване на квалификация и стажуване и/или чиракуване	9008	2531	2138	950	+6870	+1581
9.	За започване на самостоятелна стопанска дейност	495	0	590	0	-95	0
10.	За започване на земеделска дейност	646	0	194	0	+452	0
11.	Насърчаване на първите пет наети лица от еднолични търговци	623	617	407	157	+216	+460
12.	За наемане на безработни на непълно работно време	2534	2583	1940	1867	+594	+716
13.	За наемане на лица с трайно намалена работоспособност	2417	1925	1414	750	+1003	+1175
14.	За самотни родители и/или майки на деца до 3 г. възраст	719	695	536	365	+183	+330
15.	За безработни, изтърпели наказание "лишаване от свобода"	31	33	28	12	+3	+21
16.	За безработни жени над 50-годишна възраст и мъже над 55-годишна	1925	1104	624	197	+1301	+907

	възраст						
17.	За запазване на заетостта при Намаляване обема на работа и спиране на работа за повече от дни	156	30	138	23	+18	+7
II	Програми и проекти	147481	98386	147205	84696	+276	+13690
1.	Национална програма "От социални помощи към осигуряване на заетост"	125609	93633	117761	79439	+7848	+14194
2.	Национална програма "Опазване реколта"	1172	488	3538	1629	-2366	-1141
3.	Национална програма "Помощ за пенсиониране"	2944	1277	780	337	+2164	+940
4.	Програма "Заетост на младежи с висше образование в публична администрация"	564	672	880	212	-316	+550
5.	Национална програма за обучение и заетост на хора с трайни увреждания	366	368	341	38	+25	+330
6.	Национална програма "Социална интеграция и професионална реализация на младежите, възпитаници на домовете за деца лишени от родителска грижа"	25	8	5	0	+20	-8
7.	Национална програма за земеделски производители	292	0	374	0	-82	0
8.	Програма за насърчаване на заетостта и професионално обучение в областта на пчеларството	581	0	176	0	+405	0
9.	Програма за ограмотвяване, квалификация и заетост	387	22	290	0	+97	+22
10.	Програма "Компютърно обучение младежи"	1780	0	232	0	+1548	0
11.	Програма за заетост на учители обучение на деца с увреждания	118	66	79	0	+39	+66
12.	Проект "Стимулиране на самостоятелната стопанска дейност на жени за оказване на услуги при отглеждане на деца"	154	0	226	0	-72	0
13.	Проект "Отново на работа"	115	0	110	0	+5	0
14.	Национална програма "Заетост в подкрепа на българския театър"	257	170	0	0	+257	+170
15.	Проект "Професионално обучение социална адаптация на младежи отпаднали от системата на образованието"	55	0	0	0	+55	0
16.	Програма "Красива България"	5372	1168	11265	2814	-5893	-1646
17.	Програма "Заетост чрез подкрепа бизнеса" – JOBS	22	0	195	3	-173	-3
18.	Проект "Въвеждане на занаятчийско обучение в Република България"	81	0	0	0	+81	0

19.	Програма за реализация на Освободени от "местата за лишаване от свобода"	29	8	0	0	+29	0
20.	Проект "Нова професионална квалификация в областта на информационните технологии и компютърните мрежи"	141	0	0	0	+141	0
21.	Субсидиране на лихвите на лица с намалена работоспособност, получили кредит по проекта "Гаранционен фонд за микрокредитиране"	256	0	86	0	+170	0
22.	Обучение за придобиване на професионална квалификация на лица получили кредити по проекта "Гаранционен фонд за микрокредитиране"	2	0	2	0	+2	+2
23.	Програми, реализиращи се чрез партньорство от ДБТ	7159	506	9670	197	-2511	+309
24.	Програма "Бърз старт"	0	0	71	0	-71	0
25.	Регионални програми за заетост	0	0	0	27	0	-27
26.	Българо – германски центрове за професионално обучение	0	0	1124	0	-1124	0

¹ По данни на Агенцията за заетост и направени изчисления от автора

ЛИТЕРАТУРА

Белева, И., Европейска стратегия за заетост и българския пазар на труда, сп.Икономическа мисъл, бр.2/20005, с.29 и сл.

Годишен обзор на състоянието и развитието на националният пазар на труда през 2004,НСИ,2005г

Годишен обзор за състоянието и развитието на регионалният пазар на труда-Благоевградски регион през 2004 год.

Национален статистически институт, www.nsi.bg

Шопов,Д. и др. Икономика на труда, Университетско издателство "Стопанство", С., 1997.

Доц. д-р ГЕОРГИ П. ГЕОРГИЕВ

ЮГОЗАПАДЕН УНИВЕРСИТЕТ "НЕОФИТ РИЛСКИ", гр. БЛАГОЕВГРАД

ПОДХОДИ, ФОРМИ И СРЕДСТВА ЗА ДЪРЖАВНО РЕГУЛИРАНЕ НА ЗАПЛАТИТЕ

APPROACHES, FORMS AND TOOLS FOR GOVERNMENT REGULATION OF WAGE

GEORGY P. GEORGIEV

SOUTH-WESTERN UNIVERSITY "NEOFIT RILSKI", BLAGOEVGRAD

Abstract: Revealing of factors that determine the level and dynamics of wage is a constant acting demand in the sphere of science and practice. The revealing and role of the factor social – economic policy that is ruled by the government, has an extraordinary priority in the system of factors that exercise influence on wage. The connection “social – economic policy of government” – “level and dynamics of wage” predestine the subject of our research. The author scrutinizes the problem from its methodological and normative – practical side. In the first aspect there is exposed the comprehension and point of view of number of leading philosophers, economists and politicians about the possible directions of the social – economic policy, that might be conducted by government. In fact, the emphasize of these directions predestines the best possible directions, the extreme boundaries to which a social – economic policy of the country might stretch. By revealing these statements, the author exposes the frame – the frame in which any one government might and has the chance to project and realize its concrete social – economic policy. On this basis, in this state there are pointed out and scrutinized the basic forms of this policy by the reflection that might have on the system of taxation, on the mechanism of the insurance fees, on the regulation of minimal wage and regulation of the industrial terms that includes ratification of the normative organization in collective labor stipulation. The key moments in this analysis are associated with concepts and categories like “**Keynes postulates**”, “monetarists”, “**liberal trend in economics and egalitarianism**” in terms of methodology of government regulation, and on this basis of the concepts and categories “**normatives of tax system**”, “**revenues and outgoings of country budget**”, “**normatives of the social – assurance fonds**”, “**level and dynamics of minimal wage**” and “**the system of collective stipulation**”. All they expose the practical demand of the government social – economic policy.

Key words: government regulation of wage, social – economic policy, minimal wage, regulation of the industrial terms, collective labor stipulation, normative of the social – assurance fonds

Един от факторите, влияещи съществено върху равнището и динамиката на работната заплата е дейността по държавното регулиране на доходите като израз на провежданата от съответното правителство социално-икономическа политика. Нещо повече – *характерът и съдържанието на провежданата социално-икономическа политика, респ. механизмите на държавното регулиране на икономиката и начинът на разпределение на brutния вътрешен продукт (БВП) е факторът, решаващото условие, който има възможност както да увеличи, така и да намали или принизи значението на БВП за повишаване доходите на населението и на работната заплата в*

частност. Този процес на разпределение на създадения БВП в страната следва да се разгледа задължително през призмата на съвкупността от нормативи на данъчната, финансовата и осигурителна система. Фактически, при неизменни други условия, чрез величината на тези нормативи държавата регулира и на практика предопределя пропорциите на разпределението и конкретизира размерите на средствата за изплащане на външния дълг, на публичните инвестиции и социалните плащания към населението, чрез:

- нормативите на данъчната система и величината на бюджетните приходи и разходи;

-нормативите на социалните и здравно осигурителни вноски, респ. на приходите и разходите на осигурителните фондове;

-добавената стойност /остатъчната печалба/ на фирмата;

-преките и косвени данъчни вноски;

-личните и извършваните от работодателите осигурителни вноски;

-пропорциите на разпределение на добавената стойност /печалбата/ в отделната фирма, респ. изплатените годишни премии и други бонуси от печалбата;

-издръжката на бюджетните /държавните/ служители и изплатената тринадесета, респ. четиринадесета заплата на тези категории служители;

В това отношение при разглеждане на социално-икономическата политика на правителството и на неговата нормативна дейност, влияещо на разпределителните и преразпределителни процеси в макроикономиката, респ. на разпределението на добавената стойност във фирмите в частност, е целесъобразно да бъдат отчетени редица отправни теоретико - методологически положения, произтичащи от вижданията и разбиранията на редица крупни философи и икономисти, определящи по същество опорните точки /рамката/ в процесите на разпределение и преразпределение на добавената стойност на различните равнища на управление и на тази основа при формиране и регулиране на заплатите като:

*** Постулатите на Кейнс.** Основното изискване при този икономист е държавата като субект на разпределението, по пътя на вертикалното преразпределение, да осигури и гарантира потреблението на известна част от населението /обикновено на социално най-слабата/, която не получава нищо или много малка част при първичното разпределение – обикновено чрез регламентиране на задължителни социални трансфери /фиск, осигуровки и др./. Така, държавата гарантира ста-

билно съвкупно търсене в икономиката. Ролята на държавата тук следва да се търси в развиването на разумна фискална дейност, в ограничено по мащаби инвестиране, което може да подпомогне създаването на необходимата степен на заетост в страната и на тази основа на възможност за осигуряване на регулярно /подържане на стабилизирано/ съвкупно търсене чрез доходите на населението. Очевидно издигането ролята на държавата и социалните решения на Кейнс са продиктувани от цикличността на производството и изискването за безконфликтно развитие на икономиката – нещо, на което силно се противопоставят монетаристите.

*** Марксистката школа и социалната политика.** Това е едно от екстремните разбирания за ръководство на икономиката, на базата на централизираното и административно планиране на производството. Според тях социалната политика служи за изграждане на ново социално справедливо общество по пътя на радикални промени, свързани с преразпределението на собствеността /вкл. ликвидирането на частната собственост върху средствата за производство/, на създаването на пълна заетост, регулирани доходи и заплати и гарантиране на равни права в областта на образованието, здравеопазването, науката, културата и т.н. Интервенцията на държавата посредством социални трансфери, дори когато носи полза на бедните и онеправданите хора, в същност няма за цел преодоляване на социалното неравенство, а служи за упражняване на тотален държавен контрол и опека върху населението. Прилагането на подобна практика и методология в процеса на производството и разпределението на доходите показва в известни отрязъци на човешкото развитие такива съществени недостатъци, като загубването на съществен интерес от полагането на труд, от осъществяването на ико-

номическа самостоятелност и постигането на стопанска предприемчивост, както и от научно-технически прогрес и постигането на върхови производствено-стопански резултати.

*** Либерална школа и вижданията на монетаристите.** Тази школа има много течения, но всички те се основават на регулиращата роля на свободния пазар, на свободната инициатива и личната отговорност, при което участието и вмешателството на държавата в икономиката се отрича и силно минимизира. Към тази група можем да отнесем такива видни икономисти и философи като **А. Смит, Фр. Хайек, М. Фридман, Б. Ханан** и др. В по-ново време либералната школа признава, че социалната справедливост изисква едно по добро разпределение на доходите, макар че това противоречи на основната идея на либерализма за свободата на личността. В същност вижданията на отделни представители на тази школа в това отношение са твърде различни. Например според **Хайек** *подпомагането на изпадналите в нужда лица, трябва да бъде морален дълг на богатите, без държавна интервенция*. Така, според този автор, ролята на държавата при разпределението на доходите силно се ограничава /минимизира/. Според **Ханан** обаче, разпределението следва да се подчини преди всичко на социалната политика и следователно да се насочи към подпомагане на бедните, което е само в полза на богатите, като принципът е – предпазливост и благоразумие. В този смисъл, съвсем справедливо французинът **Жискар Дестен** отбелязва: *“отказа от преразпределение, представлява риск от загубване на всичко”*. Като цяло **либералната школа се застъпва за предимно хоризонтално преразпределение на доходите**. Вертикалното преразпределение увеличава бюрократизма на държавата и насочва средствата не винаги където трябва. За целта, неолибералите отстояват идеята за децен-

трализацията на субектите на социалната политика и осъществяването ѝ на по-ниски равнища като общините.

От горните позиции принципите и целите на осъществяваната от държавата социално-икономическа политика в полето на доходите и заплатите се намират в непосредствена зависимост и главно – органически произтичат от господстващите философски възгледи и течения в обществото. Или както сполучливо се изразява за това проф. Зайдл, ... “Социално-икономическата политика се намира в полето на взаимодействие между либерализма и егалитаризма”, което налага да изясним, в най-общ щрих тези философски категории, в контекста на трудовите отношения в нашата страна.

От Адам Смит до Ф. Хайек и М. Фридман **либерализмът** се е изменил съществено, но има няколко принципни положения, които са валидни и до днес. Те са: свобода и право на избор на индивидите в качеството им на потребители и производители; култ към закона и семейните ценности, възприемане на пазара като естествен регулатор и мярка на всички отношения, граждански права и свободи, ограничена роля на държавата. Либерализмът разглежда обществото и другите обществени сдружения като резултат от инициативата на отделните индивиди и като средство за постигане целите на индивидите. Либерализмът като философия е ориентирана към индивидуалните постижения по пътя на свободната конкуренция. Той се основава на суверенитета на отделния човек.

При **класическия либерализъм** обхватът на държавната социално-икономическа политика в полето на труда е силно ограничен. Тя се свежда в различните си модификации или до моралното задължение на обществото до онези граждани, които по обективни причини не могат сами да се образоват, квалифицират и преквалифицират, или до спорадични инициативи, целящи

запазването на социалния мир, поддържане на равенство в доходите, в рамките на съществуващата диференциация на обществото. Либералите критикуват идеята за социална справедливост като лозунг, с който държавата манипулира масите за свои цели. Чрез мерките на държавата се утвърждава зависимостта на индивидите от институциите, а това е вече израз на несвобода, противоречаща на идеите на либерализма.

Неолиберализмът или хуманизираната версия на либерализма признава съществуването на неравенство в обществото и счита, че е необходимо социалната дейност и политика да служат като средство за осигуряване на равни шансове в смисъл на свободен достъп до жизнени блага на онези социални субекти, които и при най-доброто използване на своите сили и възможности не са в състояние да достигнат екзистенц-минимума, валиден за страната. За тях държавата трябва да осъществява такива социални трансфери, които по пътя на преразпределението трябва да им гарантират този минимум. С тази модификация либерализмът нарушава в определена степен принципа за суверенитет на производителя /отнема част от неговия доход/, на същия субект като потребител /ограничава неговото потребление/, при което привържениците на либерализма настояват преди всичко за намаляване на данъчните ставки, осигуряващо както нарастване на икономическата активност, така и инвестиционна активност.

Егалитаризмът е едно схващане за равенство между хората, ръководено и подчинено на изискването за задоволяване на техните потребности. Според това философско течение, различията в доходите и заплатите са обусловени и структурирани на първо място не от личните усилия, а преди всичко от собствеността, наследените способности, възпитанието и късмета. За тези фактори субектът сам не допринася, но

заради тях, трябва да задоволява потребностите си в различна степен /ако се разчита единствено на първичното разпределение/. Това води до изискването за вторично разпределение, осигуряващо постигането на относително изравняване на потреблението, независимо от различните изходни позиции. *Изходен пункт на егалитаристично ориентираната социално-икономическа политика са нормите на потребление, които във всички случаи трябва да бъдат осигурени, когато не са постигнати.* С предпочитание се прилагат непаричните /в натура/ социални плащания, както и субсидиите за понижаване цените на стоките за определени групи потребители, което от гледна точка на либерализма, представлява нарушаване суверенитета на потребителя и неоправдано опекунство от страна на държавата и институциите.

Егалитаризмът може да съществува единствено при силно централизирано държавно управление, при което става възможно непосредствено насочване и разпределение на създадените блага. Той е немислим без известно дискриминиране на получателите на високи доходи от първичното разпределение, посредством системата на фиска. Фактически чрез фиска, цените, субсидиите, социалното осигуряване, както и чрез финансирането на социалната сфера, държавата осъществява силна намеса в регулирането на социалните процеси, поради което тук са решаващи действията на държавата, докато действията на малките общности са силно ограничени и незначителни. При Кейнс етатизмът става научнообоснован. Той аргументира необходимостта от намеса на държавата в редица важни направления като: прогресивно данъчно облагане, чрез което става възможно задоволяване на определени потребности, които не могат да бъдат осигурени чрез пазара, чрез увеличаване на потребителското търсене от страна на държавата, повишаващо търсенето на

стоки и услуги и на тази база поддържане и стимулиране на производството и т. н. При егалитаризма, респ. социалетатизма, държавата е главния и водещ фактор, докато отделните стокопроизводители и индивиди са елементи на цялото и са зависими от него и неговите решения. Според френският икономист Ги Сорман, държавата се крепи, защото преразпределя средствата на данъкоплатците по изгоден за нея начин и с това усилва своята власт. Играейки ролята на покровител на всички поданици, тя ги превръща в зависими и несвободни хора.

Сам по себе си егалитаризмът подценява личната инициатива, свободата и отговорността на индивидите и косвено стимулира увеличаването на потребителите. Доведен до крайност, егалитаризмът, почиващ на преразпределителна политика и съответно на такава икономика, води до деструктивни тенденции, тъй като масата на преразпределяните блага непрекъснато намалява, успоредно с намаляващите стимули за труд и бизнес.

В съответствие с направените теоретични обобщения принципите и целите на държавната социално-икономическа политика в сферата на доходите и заплатите могат да се характеризират със следното:

* Според либерализма **целта на държавната политика** в полето на заетостта и доходите е да гарантира преди всичко равенство на индивидите в процеса на труда, във възможността за диференциране и договаряне на доходите от труд, както и в осигуряване на шансове за придобиване на професия и специалност, а в определени случаи и за осъществяване на самостоятелен стопански живот. Холандският икономист Ян Тирберген счита, че такива социални дейности като *безплатно обучение, квалификацията и преквалификацията*, намаляват диференциацията в обществото. Подобна теза развива и американският последовател на Хайек – М.

Фридман, който твърди, че ако се *осигурят равни възможности на всички членове на обществото в областите на образованието, избора на професия и отраслова мобилност*, то най-ефективното средство на политиката за справедливо разпределение ще остане конкуренцията. При тези условия, не съществува необходимост държавата да утвърждава минимална работна заплата, което само пречи на конкуренцията.

* Според **егалитаризма** държавната политика трябва да осигури принципа за *равенство на изхода, при разпределението на стопанския резултат, т.е. на реализираната печалба*.

* В епохата на класическия либерализъм **принципите на държавната социално-икономическа политика** в сферата на заетостта са сведени до: *частен алтруизъм, морален дълг, религиозен повик и минимални или незначителни ангажменти и задължения* от страна на държавата. **Неолиберализмът** признава необходимостта от държавна намеса, но само там и дотолкова, доколкото индивидите не са в състояние по обективни причини да достигнат онова жизнено равнище, което не позволява да изпаднат от пределите на обществото, в което живеят. Акцентът на социално-икономическата дейност на държавата тук се поставя върху превантивните мерки и намеренията, изобщо назовани като “помощ за самопомощ”. Хуманитарният вариант на либерализма стимулира *принципа на личната инициатива в сферата на заетостта, предпочитайки хоризонталните, а не вертикалните преразпределителни процеси*. Доколкото последните се налагат по обясними причини, целта е данъчното облагане да не подтиква инвестиционната активност, както и спестовността.

В социално-икономическата политика в сферата на труда се дискутира много и за **принципа на солидарността**, влагайки в това различно съдържание. Така например привържениците на

социалетатизма говорят за солидарност на нацията, солидарност между поколенията и в това основно влагат разбирането си за преразпределение на финансовите ресурси от високодоходните към нискодходните групи, респ. работещи инвалиди, безработни и др., посредством създаването на централизирани фондове с по-общо или по-специално предназначение. Представителите на **неолиберализма**, или по-скоро на някои негови по-нови течения, разбират солидарността като израз на взаимопомощ на по-ниско равнище като – между работници и работодател в дадена фирма и бранш, между жителите на дадена община, между хората в дадена професия или бранш.

Принос към теориите за необходимостта от осъществяване на социално-икономическа дейност от страна на държавата има немският учен Ото фон Цвидинек-Зюденхорст /1911 г/. Основа за неговата теория е тезата, че подобна необходимост има, когато:

- възниква необходимостта да се влияе върху жизненото положение на определени обществени групи, понеже в противен случай е заплашено съществуването на обществото, или не биха били постигнати обществените цели на имащата власт политическа сила;

- когато поддържаните или желани влияния върху жизненото положение на хората, не са възможни и ефективни чрез дейността на съществуващите недържавни институции;

Когато двете условия са налице, съществува социално-политическа потребност от практическа дейност на държавата. Причините, обуславящи тази дейност, могат да се систематизират в следната последователност и йерархичност:

- **непрекъснато съществуващи основни потребности, които не зависят от мястото, времето и икономическата система.** Това са потребности, произтичащи от наличието във всяко общество на индивиди, които

по причина на физически или психически недъзи не са в състояние изобщо или могат само ограничено да просъществуват без помощта на други, както и наличието на такива промени във възрастовата или професионална структура на обществото, които съобразно утвърдената ценностна система и целите на обществото се нуждаят от въздействие;

- **еволюционни, обусловени от развитието потребности.** Впоследствие на общественото и икономическо развитие и произтичащите във връзка с тях процеси на структурно-функционална диференциация се затрудняват възможностите на отделни социални групи за нормално съществуване и за проявата на самоотговорност по отношение вероятността от рискове. Също така възниква нуждата да бъдат подпомогнати лица и групи във връзка с последиците от принудително протичащите за тях икономически и структурни промени като: безработицата, ниски доходи, професионалната декалификация, професионалната или териториална мобилност и др. Техническият прогрес и навлизането на нови технологии сами по себе си стават причина за предприемането на нови социално-политически мерки;

- **обусловена от съществуващото разпределение нужда, която изхожда от неравното разпределение не само на доходите и собствеността, но и от териториалното разпределение на икономическите и социални ресурси и инфраструктурата на страната;**

- **катастрофално обусловени потребности:** епидемии, земетресения, войни и др.;

- **инициираните /събудените/ потребности чрез дейността на партиите, организациите и гражданските движения, както и от участието в международни организации, разработващи социалнополитически стандарти;**

Следователно в процеса на разпределение и преразпределение на БВП

/добавената стойност във фирмите/, в контекста на формиране на доходите и заплатите, изложените философски течения обосновават възможните икономическите рамки, крайните и възможни граници на политиките използвани от правителствата, както следва:

ПЪРВО. В съответствие с монетарния икономически модел, държавата провежда политика на ограничено държавно участие в стопанската сфера и икономиката, както и създаване на условия и предпоставки за ограничено преразпределение на новосъздадения продукт от страна на държавата и нейните органи. Това означава провеждане на консервативна неолиберална икономическа политика, характеризираща се с минимално данъчно облагане, ограничено държавно регулиране на доходите, провеждане на рестриктивна /ограничена/ социална политика от страна на правителството и осигуряване на минимално социално подпомагане на безработни, неквалифицирани работници и служители, както и на социално слаби социални слоеве от населението. В резултат на провеждане на подобна политика по отношение на доходите и заплатите обществото е силно диференцирано и разграничено в два полярни полюса – “много бедни и малко богати” /с незначителна и малобройна средна класа/, с наличието на социално /индустриално/ напрежение, което е изключително високо, като всичко това се придружава с със сериозни стачни кризи и непрекъснати социални конфликти. Това е една от възможните граници за провеждане на икономическа политика за минимално преразпределение на БВП в страната и добавената стойност във фирмите, с възможно най-пълно задържане на доходите в полето на непосредствените участници в производството, но при минимални възможности на обществото да провежда засилена и всеобхватна социална политика.

ВТОРО. В съответствие със социално мотивирания и егалитаристично ориентиран модел държавата провежда политика на засилена социална защита на населението и в частност на наетите работници и служители в процеса на производството. За тази цел правителството утвърждава минимална работна заплата, провежда политика на диференцирано данъчно облагане, стимулира създаването и функционирането на социално-осигурителни фондове, като едновременно с това налага всеобхватно и мащабно нормативно регулиране на трудовите, социалните и свързаните с тях обществени отношения. С акумулираните в държавния и общинските бюджети парични средства, правителството осигурява дейността на широко социално подпомагане, което разпространява и прилага върху най-широки слоеве на населението. С подробната и стриктна регламентация на трудовите и социални отношения, дейността на работодателите силно се ограничава и регулира, което рефлектира в поведението и мотивацията на наетите работници и служители. В съответствие с изложеното, този модел е диаметрално противостоящ на либералния модел, безусловно намалява и тушира множество социални проблеми в обществото, но едновременно с това силно намалява предприемаческата активност и стопанска инициативност.

ТРЕТО. Посочените по-горе модели характеризират и предопределят двете възможни и крайни граници /и политики/ при разпределението на новосъздадената стойност в обществото и в отделната фирма. На практика разпределението на БВП и на добавената стойност във фирмата в болшинството страни се осъществява в един смесен вариант, който варира между тези две екстремални и диаметрално противоположни политики, но в болшинството случаи не се идентифицира и покрива изцяло с една от тях. По правило в съвременния

свят тези две крайности отдавна са се срastнали, като в зависимост от конкретните социално-икономически условия различните правителства отдават тежест и предпочитание на една или друга от тях, но винаги отчитат ролята и възможното въздействие и на другата крайност. На практика либералния модел се среща и прилага с различни дози на социална защита и възможности за обществено осигуряване на наетите и нуждаещите се лица, а в други случаи на прилагане на социално-етатичния модел. Виждаме налагане и на определени черти и характеристики на либералния модел, особено в сферата на реалната икономика.

В сферата на заетостта, както и в системата на доходите от труд, социално-икономическата политика от страна на държавата намира преди всичко адекватен израз в регламентирането на **минималната работна заплата /МРЗ/**. В това отношение българското трудово законодателство не дефинира понятието МРЗ, като предоставя правото нейният размер да се определя /регламентира/ от Министерския съвет. В съгласие и в съответствие с това право, правителството прие през 1991г. Наредба за договаряне на работната заплата, където МРЗ е определена като **“най-ниското трудово възнаграждение за отработеното време или за извършената работа”**.

МРЗ за страната е общ и задължителен в системата на заплащане на труда минимален норматив, обхващащ всички работници и служители в Република България, работещи по трудово и служебно правоотношение, независимо от това дали са заети в държавни, общински, кооперативни, частни и др. предприятия и организации. Минималната заплата за страната не се разграничава по пол, раса, професия, възраст, отрасъл или друг функционален признак. Същевременно като функционален елемент на заплатата и основополагащ норматив в системата от

доходи, МРЗ е много тясно свързана с издръжката на живота, респ. издръжката на работната сила и главно с долната граница на тази издръжка – прага на бедността.

Министерският съвет утвърждава МРЗ в два размера – като минимална месечна работна заплата за страната и като часова минимална работна заплата за страната, при нормално работно време от 8 часа в работен ден и 40 часа на седмичното работно време. В тези си размери тя е валидна и за намаленото работно време, ако то е нормално. При непълен работен ден или месец, МРЗ за страната се преизчислява за действително положения труд. Това означава, че наетите лица, при равни други условия, могат да получат и по-ниско възнаграждение от това, което е определено като минимално за страната, ако са работили по-малко дни или часове през месеца от регламентираното работно време в закон, споразумение, в Колективния трудов договор /КТД/ или в трудов договор.

Съвременната практика за социална защита на труда, респ. на наетите лица в полето на заетостта, се свързва със съдебната практика на Нова Зеландия и Австралия, където през 1894 г. Арбитражният съд е бил овластен да разрешава колективни трудови спорове, чрез издаване на разрешения за минимални трудови възнаграждения, които са могли да стават задължителни за всеки нает в отрасъла /бранша/, където е възникнал съответният колективен трудов спор.

Необходимостта от определянето на МРЗ за страната като национален социален норматив за защита на наетите лица в сферата на заетостта се свързва със стремежа да се:

- намали, а където е възможно и да се премахне нерационалното използване на труда;

- стабилизира и увеличи покупателната способност на заетите лица и на тази основа да се стабилизира и увеличи заетостта;

- да се определя трудовото възнаграждение на най-неквалифицираните работници и служители и да се поставя в динамична зависимост от промените, настъпващи в поскъпването на живота и повишаването на жизнения стандарт;

- да се създават условия за намаляване и премахване на нелоялната конкуренция на трудовия пазар;

- да се създават предпоставки за приложение на принципа “за равен труд – равна заплата”;

- да се намаляват и по-възможност да се премахват трудовите конфликти по повод и във връзка с определянето на минималните трудови възнаграждения;

Независимо от приведените множество основания, все още няма общоприето разбиране за основополагащите функции на МРЗ. Националните практики в тази област са твърде различни, като в крайна сметка могат да се сведат до четири различни виждания за нейното основно предназначение, а именно като:

а/ средство за защита на социално и професионално най-слабия контингент наети лица – неквалифицираните работници и служители. В основата на тази практика стои разбирането, че

- МРЗ трябва да отговаря на възможностите на работодателя да я изплаща;

- МРЗ трябва да осигурява основни жизнени потребности на наетите лица;

- МРЗ трябва да се определя от заинтересованите страни и държавата следва да се намества само тогава, когато те не могат да се споразумеят;

б/ средство за определяне на икономически обоснована работна заплата, произтичащо от разбирането и принципното изискване на системата за материално стимулиране и справедливо заплащане на наетата работна сила, а именно реализиране на принципа “за равен труд – равна заплата”. Това се основава на разбирането, че нейното равнище трябва да

гравитира и да стои по-близо до средното /преобладаващото/ ниво на изплащаните заплати.

Привържениците на схващането за справедлива МРЗ считат че тя не може да се установи на пазара на труда, тъй като конкуренцията е силна и не винаги лоялна. Ето защо определянето на МРЗ по професии и професионални групи може да стане само на национално равнище, в диалога между правителството и представителните организации на наетите лица и работодателите. Същевременно нейната слабост е, че не дава отговор на въпроса защо заплата на определена група работници и служители следва да се ползва с изключителна държавна защита, а при други подобна привилегия не съществува.

в/ използването на МРЗ като средство за създаването на защитна социална мрежа в полето на заетостта и съответно на системата на заплащане на наетата работна сила. Това се свързва с разбирането за определяне на обща за страната МРЗ, която да защити от бедност тези, които я получават, т.е. нейното равнище да бъде определено като защитна мрежа, в която да попадат защитените работници и служители, а не като фактор, който тласка МРЗ към преобладаващия брой трудови възнаграждения.

Разглеждането на МРЗ като защитна мрежа е благоприятно поради това, че:

- не противоречи на логиката на индустриалните отношения, не създава пречки на колективното договаряне в отраслите и отделните фирми;

- единната за страната МРЗ позволява по-бързо осъвременяване и актуализиране, за разлика от практиката на ползване на множество диференцирани по определен признак минимални заплати;

- сравнително малкият обхват на заетите, чиито минимални трудови възнаграждения са защитени от държавата, подпомага използването на

работната заплата като средство за макроикономическа стабилизация.

В същото време обаче определянето на МРЗ като социална защитна мрежа не може да отрази различните условия и равнища на производителност, характерни за отделните отрасли /браншове/, фирми и организации. Колкото и силна да е нейната икономическа обосновка, МРЗ за страната може и често се оказва, сравнително ниска за едни и непосилно висока за други отрасли, фирми и предприятия.

г/ средство на макроикономическата политика, осигуряващо макроикономическо равновесие и постигане на икономическа стабилност в страната. Това се основава на разбирането, че:

- пазарът на труда, обикновено е склонен да поддържа МРЗ на по-ниски равнища спрямо равнището, което отговаря на реалните условия;

- МРЗ е ефективно средство, с което разполага правителството за провеждане на своята макроикономическа политика;

- необоснованата МРЗ за страната може да провокира ръста на останалите заплати и по-такъв начин да предизвика нарастване на инфлацията и безработицата;

Разбирана като стандартизирана, типична или обичайна за страната минимална потребителска кошница, като минимален жизнен стандарт свързан с вида, структурата, цените и обема на стоките и услугите от първа необходимост, което осигурява минималното възпроизводство на функциониращата работна сила, този елемент има твърде особено и противоречиво проявление в социално-икономическата политика провеждана от правителството. Така например в различните исторически епохи социалният или жизнен минимум има твърде различно тълкуване. В тази връзка през годините 1772-1823 Д. Рикардо провъзгласи т. нар. "железен закон" за работната заплата,

възприемайки възгледите на А. Смит за влиянието на търсенето и предлагането върху нея, а в определена степен и на вижданията на Малтус за народонаселението. Смисълът на този принцип е, че работната заплата на представителите на най-простия труд /неквалифицираните работници/ винаги ще бъде на нивото на абсолютния жизнен минимум необходими средства за съществуване или незначително над него. Така, всяко по-чувствително повишаване на реалната работна заплата над необходимите средства за физическото съществуване на човека, според Рикардо, повишава неговия жизнен стандарт и създава условия за нарастване на населението по-бързо, спрямо ръста на хранителните продукти и на материалните условия в цялост. В резултат на нарастване на населението в трудоспособна възраст, предлагането на работна сила започва да надвишава нейното търсене, което естествено поражда обратната тенденция – намаляване на работната заплата до равнището на средствата, необходими за физическото съществуване на човека. От тази гледна точка Рикардо и неговите последователи, считат, че първо, нарастването на работната заплата представлява само временно нейно състояние и второ, че работната заплата е доминиращият фактор, който регулира търсенето и предлагането на пазара на труда.

Понастоящем изложеният по-горе принцип за формирането на заплатата в съответствие и около равнището, осигуряващо физическото съществуване на хората не отговаря на съвременните социално-икономически условия, проявяващи се главно в развитите индустриални страни в Европа и света. Така например за последните десетилетия в страните с развита икономика в резултат на икономическия растеж и демографското развитие производството на стоки и услуги расте значително по-бързо от темповете, с които нараства тяхното

трудоспособно население. Понастоящем в тези страни и при посочените условия заплатата и на неквалифицираните работници и служители е установена над необходимите средства за физическо съществуване. Това не се отнася за страните от Източна Европа, за страните в преход към установяване на пазарна икономика, където икономическата криза и намалената производителност на труда "свлякоха" равнището на заплатите в продължителни периоди от време единствено и главно до физическото "оцеляване" на човека.

В сферата на държавното регулиране на заплатите, наред с утвърждаването на МРЗ особено важна роля и значение имат и оказват такива дейности като колективното договаряне, диференциацията на доходите и всички онези дейности, осъществявани в икономическата сфера по постепенното свиване на неравенството в техния жизнен стандарт. В това отношение различното положение на хората в сферата на труда и съответно неравенството в доходите и техния жизнен стандарт, според американските икономисти Р. Хайлбронер и Л. Търоу е оправдано, при положение:

* всички трудоспособни граждани на страната имат равен стартов шанс в полето на заетостта;

* когато неравенството в полето на труда е в резултат на индивидуални качества и предпочитания;

* когато неравенството отразява индивидуалният принос на човека;

Следователно социално-икономическата политика, която следва да се реализира чрез действията на държавата, могат да се конкретизират в следните по-важни направления:

- *закрила на наемния труд поради това, че здравето, трудоспособността и възпроизводството на личността на работника зависят от външни за него фактори, свързани с трудовия процес. Тази закрила се осъществява чрез приемане на съответна нормативна уредба, регулираща*

работното време, почивките, отпуски, сключване на трудови договори, социални добавки, социалната защита на наетите лица, респ. установяване на минимална работна заплата в страната и т.н.;

- *закрила от рискове за живота и трудоспособността – в случаите, когато е необходима намесата на държавата, за да се гарантира базовото равнище на осигурителна защита, което индивидите не биха могли да си осигурят по частен път, поради различните им икономически позиции;*

- *създаване на сравнително равни шансове на трудоспособните граждани за участие в трудовия пазар;*

В съответствие с гореизложеното и обобщавайки по-главните направления на социално-икономическата политика в полето на доходите и заплатите включва регламентирането и осъществяването на следните по-съществени дейности:

- *поддържане живота на трудоспособните лица в периоди на безработица;*

- *осъществяване на системно обучение и квалификация /преквалификация/ на трудоспособното население /заети и безработни лица/;*

- *защита на нископлатените работници и служители и определяне на минимална работна заплата за страната;*

- *регламентиране на системите за социално и здравно осигуряване;*

- *осигуряване на работещите със здравословни и безопасни условия на труд;*

- *социална дейност на фирмите /организациите/.*

Последното и много съществено направление в полето на провежданата държавна политика в сферата на доходите и заплатите е несъмнено законодателно утвърдената дейност, изискваща колективно трудово договаряне. Това название "колективно трудово договаряне" /КТД/ се използва за първи път от съпрузите Уеб, който го описват като икономическа институция. Според А. Фландърс колективното тру-

дово договаряне е преди всичко политически процес, а не толкова икономическа дейност. Редица икономисти с марксистически идеи защитават тезата, че КТД е средство за социален контрол и институционализиран израз на класовата борба между наемния труд и собствениците на средствата за производство.

Така, КТД винаги може да се разгледа в същностното му проявление от изискванията на минимум три гледни точки:

- като средство за сключване на договор относно продажбата /наемането/ на труд;

- като форма на управление;

- като система от отношения.

Независимо от посочените по-горе разбирания и виждания за КТД, за да съществува и да изпълнява функциите си на регулатор на отношенията работодател – наети лица, трябва да има наличието на няколко фундаментални условия, а именно:

- * *Достатъчна степен на организираност.* Това на практика означава, че свободата на асоцииране и организиране на заетите лица в независими професионални сдружения е първото необходимо условие за процеса на колективно договаряне.

- * *Страните трябва взаимно да се признават за страни и партньори в преговорите.*

- * *Страните да имат определена степен на доверие една към друга и да приемат постигнатите договорености като обвързващи в бъдещата им дейност.*

Съществуват най-общо **два начина**, по-които тези фундаментални за КТД условия могат да бъдат постигнати – **законов и доброволен**.

Колективното договаряне има четири структуроопределящи параметъра:

- *равнища на договаряне;*
- *договорни единици;*
- *форми на договарянето;*
- *обхват на договарянето.*

Равнищата на договаряне са – *национално, отраслово /браншово/ и фирмено*. Опитът на развитите страни показва значително многообразие по отношение равнищата на договаряне, но въпреки нюансите и срещащите се специфични национални особености, в практиката на договарянето се срещат главно три основни типа /разновидности/, а именно:

- * Параметрите на наемните отношения се фиксират едностранно от работодателя. Това е практиката в САЩ и в част от малките и семейни фирми в ЕС;

- * Сключват се КТД при наличие и на национална координация в процеса на договарянето – Австрия, скандинавските страни и в по-малка степен Германия и Япония;

- * Условията на наемане на труд се определят с помощта на децентрализирано колективно договаряне при липса на координация на национално равнище – Великобритания, Япония отчасти и др.;

Термините **“форма на договаряне”** и **“обхват на договаряне”** са тясно свързани. Първото понятие фокусира върху начините, по които се регистрират споразуменията или договорите, т.е. дали са писмени и формално приети и подписани от страните, или не. Обхватът на договарянето се отнася до въпросите, покривани от дадено споразумение или договор за определена договорна единица. По правило, колкото е по-високо равнището на договаряне в даден отрасъл или фирма, толкова по-формализирани ще бъдат сключваните договори или споразумения. Практиката е показала, че дори когато национални, отраслови или фирмени договори са подписани по максимално формализиран начин, те позволяват страните на по-ниските равнища да маневрират, интерпретират и прилагат по възможно най-приемливия за тях начин.

Практиката на **договорните единици** е тясно свързана с равнищата на договаряне, но те имат и самостоятелно проявление. С този термин се обоз-

начава групата или категориите заети, покрити с конкретен договор или пакет споразумения. В действителност договорните единици варират от равнище на равнище. На фирмено равнище например, договарянето може да се извършва за няколко различни договорни единици – работници и служители поотделно. Множество единици обикновено имаме в случаите, когато са възприети сделни и многофакторни системи на заплащане. Други споразумения – от типа на тези за работното време или отпуските, могат да обхващат една договорна единица в рамките на националната икономика, на определен отрасъл или фирма и организация /само в случаите, че тези общи елементи не са обект на законова регламентация/.

Колективните споразумения, от които КТД е само една разновидност, се изготвят на всички равнища на договаряне /с група работодатели, национални и отраслови, регионални, фирмени, на подразделения, звена, цехове, бригади и др./ . В тях могат да участват само един работодател и един синдикат, както и повече представители на всяка от принципните две страни на договарянето или техни федерации, асоциации и т.н. **Съдържанието на колективните споразумения**, може да се обхване и класифицира в следните по-съществени групи:

- * Клаузи по заплащането на работната сила;

- * Клаузи по условията и режимите на труд;

- * Клаузи по социалните придобивки на работниците и служителите.

Разделите по *заплащането на работната сила* могат да включват /доколкото съответната материя не е уредена от трудовото законодателство/ - например определяне на минимална заплата, основните заплати по длъжности и работни места, системите за оценка на работните места и длъжностите, системата за оценка на персонала /атестирването/, допълнителните възнаграж-

дения, вкл. системите за премиране, награди, бонуси и др., заплащането при особени случаи като дежурства, нощен труд, спешни служебни повиквания, за болест и т.н., както и редът, условията и начините за закупуване на дялове и акции по различните схеми за "участие в печалбата" и собствеността от наетите лица.

Клаузите по *условията и режимите на труд* могат да включват такива въпроси като сменността, режимите на дневното и седмичното работно време, продължителността и начина на ползване на годишния платен годишен отпуск, отпуските по майчинство, охраната на труда, специалното работно облекло и т.н.

Социалните придобивки, договаряни в колективните трудови договори, също могат да бъдат най-разнообразни – пенсии и застраховки, медицинско обслужване, помощ при наемане, закупуване или строителство на жилище, почивни и спортни бази и начини за тяхното ползване, поемането на транспортни разходи, заплащане на част от храната, осигуряване на заеми при преференциални условия и др. Много от тези придобивки, веднъж възникнали, се превръщат в неразделна част от работната заплата на наетите лица.

От изложеното е видно, че вариантите на разработване, договаряне и сключване на КТД, както и на вида и броя на съставните елементи, изграждащи съдържателната структура на тези споразумения, са по-същество практически неограничени.

В **Република България** колективното договаряне на заплатите е регламентирано с ПМС №129/5.07.1991г. и се извършва:

- * на национално равнище – между правителството и представителните национални организации на синдикатите и работодателите;

- * в предприятията и организациите – между съответния работодател и представителните организации на синдикатите.

Колективното договаряне на работната заплата на национално равнище се извършва чрез сключване на споразумение между страните и обхваща:

- начините, принципите и процедурите за определяне размера на минималната работна заплата за страната, както и основанията, условията и реда за нейното изменение;

- размера на минималната часова и месечна работна заплата за страната;

- видовете и минималните размери на допълнителните трудови и други възнаграждения, доколкото те не са повелително определени с Кодекса на труда;

- начините за определяне на средствата за работна заплата, длъжностните наименования и коефициентите за определяне на началните работни заплати за тях в организациите и звената на бюджетна издръжка

- необходимостта от регулиране на средствата за работни заплати;

- принципа, начина и сроковете за регулиране на средствата за работна заплата;

- други въпроси, уточнени между страните в процеса на договарянето.

Колективното договаряне на работната заплата в предприятията или организациите обхваща:

- размера на минималната часова, дневна или месечна работна заплата за предприятието или организацията;

- началните работни заплати, диференцирани по категории персонал, длъжностни наименования, изискваща се степен на образование и квалификация или друг признак, както и основанията и начина на тяхното изменение;

- начините за оценяване на работните места на работниците и служителите и за определяне размера на основната заплата;

- начина за оценяване на резултатите от труда и за определяне на заплатата за тези резултати;

- видовете и размерите на допълнителните възнаграждения и доплащанията към работната заплата;

- измененията на работната заплата в зависимост от инфлацията или други икономически фактори;

- механизма за разпределение на средствата за работна заплата по структурни звена в предприятията и организациите;

- системата за отразяване на условията на труд в работната заплата;

- периодичността на изплащане на работната заплата;

- други въпроси, уточнени в процеса на договарянето.

гл ас. РАЙНА ДИМИТРОВА

ЮГОЗАПАДЕН УНИВЕРСИТЕТ "НЕОФИТ РИЛСКИ", гр. БЛАГОЕВГРАД

**АКТУАЛНИ ПРОБЛЕМИ И БЪДЕЩИ ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА ЗА УСТОЙЧИВОТО
РАЗВИТИЕ НА ГОРИТЕ И ГОРСКОТО СТОПАНСТВО**

**ACTUAL PROBLEMS AND FUTURE CHALLENGES FOR THE SUSTAINABLE
DEVELOPMENT OF FORESTS AND THE FORESTRY**

Chief Ass. Prof. RAYNA DIMITROVA

SOUTH-WESTERN UNIVERSITY "NEOFIT RILSKI", BLAGOEVGRAD

Abstract: In the concept for sustainable development, forestry becomes one of the most important human activities on Earth. This makes the defining of the actual problems an extremely important issue such as the future challenges for the development of forestry and the forests. According to the regulations of the conception for sustainable development, they are summarized on global, regional - for Europe and local - for Bulgaria level. The strategy for sustainable development of the forests and the forestry requires flexible and semi-adjusting institutional framework for administrating the sector. It should include: effective participation of the citizens in the decision making process; economical conditions for the production of a enough product and high technological Know - How; production activity accordingly the economical requirements; stability of the financial and market structure; mechanisms capable of softening the social pressures resulting from the unharmonious development.

Key words: sustainable development; forestry; forest sector; actuals problems; institutional framework

ВЪВЕДЕНИЕ

Концепцията за устойчиво развитие на горите и горското стопанство изисква дефиниране на един вид „етичен кодекс“, базиран върху принципа "опазване чрез използване", съобразно човешката ценностна система и пълно уважение към другите живи същества. В този смисъл гората е специфичен управленски инструмент, докато горското стопанство е една биотехнология за използване на земята, която е в състояние да постигне екологичните, икономическите и социални цели и се превръща в една от най-важните човешки дейности на Земята. Гората следва да се възприема като елемент, който интегрира всички останали елементи на околната среда. Гората свързва въздуха, водата, почвите, растенията и животните. Всички други сухоzemни екосистеми не могат да направят това. Гората е движеща сила за развитие на селските райони както в развитите, така и в развиващите се

страни. Тя има специална междусекторна роля, свързана с почвата, водата, климата, опазването на биологичното разнообразие, туризма, рекреацията, духовните и културни дейности.

От глобалните дискусии, свързани с гората в наше време, възниква един критичен въпрос: за едни опазването на природата означава забавяне на икономическото развитие, за други опазването на общите блага е за сметка само на някои държави.

В този контекст е изключително важно дефинирането на актуалните проблеми и бъдещи предизвикателства за устойчивото развитие на горите и горското стопанство.

Концепцията за устойчиво развитие определя обективна необходимост то да се изследва на глобално, регионално и национално ниво. Въз основа на това актуалните проблеми и бъдещи предизвикателства за устойчиво развитие на

горите и горското стопанство могат да се обобщят по същия начин.

РЕЗУЛТАТИ И ОБСЪЖДАНЕ

I. Глобални проблеми и предизвика-телства

Срещата на върха по проблемите на Земята+5" (1997г.) постановява, че през последните пет години много малко е постигнато при изпълнение на ключовите елементи на Agenda - 21 и движението към устойчиво развитие. Докладът също така набляга на факта, че много страни акцентират, че приложението на Agenda- 21 изисква нови и допълнителни финансови ресурси и обмен на технологии. Редица говорители посочват, че без облекчаване на нарастващата бедност в световен мащаб, устойчивото развитие е нереалистично и невъзможно. Признава се, че са постигнати редица положителни резултати, но е изразена дълбока загриженост, че общите тенденции за устойчиво развитие сега са по-лоши отколкото бяха през 1992 г.

Много държави отчитат, че икономическите условия и обществените услуги са се влошили; нараснал е общия брой на хората в света, които живеят в бедност. През последните години разликата между развитите и развиващите се страни много бързо се увеличава. Възниква въпросът какво е положението в третата категория държави - държавите, чиято икономика е в преход.

Докладът „Брутланд -10 години" (1998) посочва много пропуски в международните усилия при изпълнение на концепцията за устойчиво развитие:

- пропуски в знанията - много празнини в научните и образователните програми и в механизмите за пренос на правилните знания в подходящото време към правилните изпълнители или лица, които вземат решения;

- пропуски на пазара, най-важните от които са: липса на оценка на нестопанската стойност на горските продукти и услуги, интернационализация на раз-

ходите и екстернализация на ползите, нереалистично ниски такси на корен и неприемливи дъмпингови цени;

- институционални пропуски – прекалена бюрокрация и разделяне на сектори; липса на ефективна координация, независимо от изобилието на институции;

- политически пропуски - липса на политическа воля, крайна централизация и липса на мнения от местните хора в процеса на вземане на решения, корупция;

- технологични пропуски – производство, фокусирано върху продукта, а не върху услугите, липса на „еко- ефикасни" изчисления;

- информационни пропуски - липса на прозрачност, права върху информацията, социален контрол;

- пропуски в стимулите - зелени такси, неправилни субсидии;

- пропуски в справедливостта - даване възможност на местното население да участва при вземане на решения, разпределяне на богатата и равен достъп до социалните благополучия.

Отбелязва се, че развитите страни носят специална отговорност за улесняване създаването на условия за устойчиво стопанисване на гората и по-специално за опазване на биологичното разнообразие и устойчивото използване на биологичните ресурси на гората.

Специалната отговорност не е само въпрос на финансово подпомагане. Тя изразява нещо по-дълбоко, по-интелектуално, по-неизмеримо, това е повече като начин на мислене и концепция за развитие, отколкото съвременни практики и трансфер на пари. Може би то е свързано с равномерното и еднакво разпределение на ползите, идващи от използването на природата в глобален смисъл. Специалната отговорност вероятно е свързана с фундаменталната парадигма на западната наука и технологии. В исторически аспект Европа е отговорна за фундаменталната Картезианска парадигма, която разделя елементите на природата или еко-

системата един от друг и ги разглежда поотделно. Тази методика все още е най-голямото постижение на модерното знание и практика. Благодарение на нея човечеството непрекъснато прогресира. Цялата наша цивилизация е основана на нея.

Но тази прекрасна от човешка гледна точка парадигма беше и все още е опасна за природата. В различни части на планетата деградацията на природата и екологичния риск са се превърнали в значителен проблем от икономически, политически и социален интерес. Взаимовръзките може би са много незабележими, но те са решаващи за изчерпването на горите, загубата на биоразнообразие, деградацията на почвите, замърсяването на въздуха и водата и невъзможността земята да изхрани нарастващата човешка популация.

Изглежда, че същността на взаимовръзката между човек и природа трябва да бъде променена. Това не е икономически или управленчески въпрос, а по-скоро етичен и морален. Това е истинско бъдещо предизвикателство за човечеството.

Много точно определение на настоящите и бъдещи проблеми на горското стопанство дават Solberg и Rykowski:[1] "Днес горското стопанство е изправено може би пред най-голямото предизвикателство в неговата история: има повече въпроси, отколкото отговори и те идват все по-често извън гората и горското стопанство". Това е валидно за Европа, за всяка отделна страна, както и на глобално ниво. Гората и горското стопанство трябва да продължат да произвеждат все повече дървесина, но в същото време други функции стават все по-важни: опазване на климата и биоразнообразието, осигуряване на производство на храна и борба с бедността, защита на почвата и водата, социални и културни духовни услуги и други.

II. Европейски проблеми и предизвикателства

Те се изразяват в няколко основни момента:

- опростена биологична структура на европейските гори (особено в Централна и Източна Европа), което води до биологична слабост и уязвимост на европейските гори към биотични и абиотични стресови фактори и болести;

- замяна на предходните естествени и стабилни горски екосистеми предимно с временни, високо продуктивни гори, с опростена структура и податливост към повреди;

- икономически процеси, фокусирани върху постигане на краткосрочни икономически цели и прилагане на интензивни методи на стопанисване;

- вредно влияние на замърсяването на въздуха, водата и почвата върху състоянието на европейските гори;

- глобалните климатични промени, които засягат всички типове гори, все още остават непроучен фактор от основна важност за проблемите в европейското горско стопанство;

- необходимост от установяване на система за защита на цялата природа, интегрирана със социалните и икономически дейности на човека на територията на всички гори, като се вземат предвид местните и регионални условия и правата и интересите на местните хора. Подобна система трябва да бъде вградена в устойчивото и балансирано развитие на всички икономически дейности.

Документите, представени от ООН [2], свързани с горските политики и институции, определят някои от жизненоважните проблеми, които спъват устойчивото стопанисване на горите:

- понижаване на цените на дървесината и ползите от горите;

- екологичните и социалните стойности не се оценяват от пазара;

- горското стопанство има периферна роля при планирането на националната икономика;

-преходният процес в горския сектор е определен от по-общи фактори, свързани с прехода в тези страни;

-липсата на инфраструктура и други.

Същевременно страните от Централна и Източна Европа изпитват специфични трудности, свързани с развитието на горското стопанство през последните 15 години. Много точно са дефинирани от Solberg и Rykowski [1] основните проблеми, с които се сблъсква горският сектор на страните в преход:

-колапс на вътрешния пазар на горски продукти;

-трудности при създаването на ценова система, която да отразява реалната стойност на пазара и да стимулира неговото развитие;

-остарели институции и законодателство;

-конфликти между централната и местната власт;

-корупция и нелегален добив и търговия с дървесина;

-приватизация на горските предприятия с недостатъчно реинвестиране;

-изчезващ правителствен бюджет за управлението на горите;

-реституция на горските земи на собственици, които имат за цел извличането на максимална печалба в най-кратки срокове;

-неопределено съотношение между частното и общото.

Секцията по земеделие, развитие на селските райони и околната среда на Европейския комитет по икономически и социални въпроси (ЕКИСВ) изследва ролята на горското стопанство и горската промишленост в Литва, Латвия, Естония, Полша, Унгария, Чешката република, Словакия, Словения, България, Румъния, Кипър, Малта и Турция и промените, които това разширяване ще доведе със себе си за горския сектор на ЕС.[3]

Основните изводи от това изследване могат да се резюмират в няколко точки:

-горите играят съществена икономическа, екологична и социална роля

както за посочените държави, така и за страните членки на ЕС отпреди последното разширяване;

-разширяването на ЕС носи множество промени, възможности и предизвикателства за горския сектор на ЕС;

-горското стопанство е важен източник на работни места и просперитет, поради което икономическата експлоатация на горите е изключително важна, но без да се подценява тяхната екологична и социална роля, т.е. трябва да се спазва основния принцип на икономическа, социална и екологична устойчивост на горското стопанство;

-приватизацията на горите изисква институционална структура и образователна мрежа за стимулиране на икономическото, екологично и социално устойчиво частно горско стопанство;

-развитието на правилно организиран пазар за дървесина е важно за конкурентно ефикасно и гъвкаво функциониране на горския сектор;

-страните трябва да осигуряват достатъчно инвестиции за запазване и подобряване на здравето на гората;

-наред с производството на дървесина, ползването на горите за рекреационни цели и за производство на недървесни горски продукти, предвид запазеното биологично разнообразие в горите на тези страни, може да бъде допълнителен източник на доходи;

-развитието на горския сектор в посочените страни е възпрепятствано от липсата на ресурс;

-разширяването на ЕС прави изключително важно за съюза информационното координиране в горското стопанство и създаване на сравними и съвременна статистическа информация за горския сектор в ЕС като цяло и за отделните страни в частност;

-горската изследователска дейност и обучение трябва да се развиват ускорено в съответствие с изискванията за устойчиво развитие на горите и горското стопанство.

III. Актуални проблеми и предизвикателства за осигуряване на устойчиво развитие на горите и горското стопанство в България.

Преди да се премине към конкретизиране на проблемите пред българското горско стопанство е необходимо да се подчертае, че всички посочени по-горе актуални въпроси, отнасящи се до устойчивото развитие на отрасъла в страните в преход, с пълна сила се отнасят и за България. Същевременно съобразно специфичните природо-географски, икономически, социални, екологични и други условия развитието на горското стопанство на България в последните 15 години преминава през редица структурни и икономически промени, насочени към неговото адаптиране към пазарни икономически условия. Наблюдава се негативна тенденция на влошаване на качествена характеристика на горите, загуба на биоразнообразие, нарушени стопански и социални функции, груби и масови посегателства в горите, недостиг на средства за финансиране на необходимите лесовъдски и инвестиционни дейности, проблеми свързани с охраната и опазване на горите от пожари.

Приватизацията на горите води до възникване на проблеми свързани със стопанисването и устойчивото управление на частните гори в съответствие с изискванията на лесовъдската наука.

В Agenda 2000 [2], съдържащ икономически и политически анализ на 11 страни от Източна Европа, асоциирани към ЕС след 1992 г. за горското стопанство анализът показва, че най-силен е акцентът върху новото горско законодателство и възстановяване на плурализма в собствеността върху горите. В контекста на Agenda 2000 от България в областта на селското и горското стопанство се изисква:

-да осъществи фундаментални административни реформи и структурни промени;

-да продължи прехода към пазарна икономика, приватизация на дейностите и стимулиране на предприемачеството в горския сектор чрез: разработване и приемане на ново горско законодателство, реституция на частните гори и завършване на аграрната реформа; регламентиране на ролята и мястото на публичния и частния сектор в управлението и ползването на горите в условията на непрекъснат процес на промени на законодателството; изграждане на информационна система, развитие и реализиране на нова политика във връзките с обществеността; подобряване и стабилизиране на финансовата система, развитие и реализиране на модел на нова система за разплащане, адекватна на новите икономически условия; да запази и развива устойчиво горското стопанство, в условията на плурализъм на собствеността; да опази биологичното разнообразие и генетичните ресурси на флората и фауната чрез екологосъобразно възпроизводство на горските екосистеми; да улесни адаптацията на горите към промените в климата; да премине към многофункционално стопанисване и ползване на горите и многоцелево управление при баланс между екология и икономика.

Политическите въпроси, имащи отношение към устойчивото развитие на горския сектор в България са многобройни.

Потвърждение на това е тезата на Стоянов: "Политическата нестабилност и факта, че формулирането на горската политика още не е приключило са двата основни проблема на горския сектор в България".[4] Вместо да се концентрират върху екологичните аспекти на горското стопанство и борбата за балансиране между екологичните, икономическите и социалните функции на горите, ключовите участници в горския сектор са свързани главно с политически решения, свързани с националното равнище на горската администрация. За страна в преход, където още не е създадена

стабилна и сигурна среда за вземане на решения, не е възможно да се обърне внимание на спецификата на икономическите, екологичните и социалните резултати.

С цел постигане на устойчив горски сектор, от решаващо значение е постигането на икономически жив сектор. За да се реализира това е необходимо да се вземат под внимание всички въпроси, които влияят върху конкурентността на горското стопанство. Това налага и създаването на споменатия по-рано саморегулиращ се процес за ревизиране на политиката за устойчиво развитие.

Съществуват обаче много силни връзки между въпросите, свързани с институционалната структура и икономическата жизненост на горския сектор. Същевременно общото икономическо развитие, а също и на отраслите непосредствено свързани с горското стопанство, силно влияе върху ефективността и конкурентноспособността на отрасъла. Ето защо от изключително голямо значение е непрекъснатото анализиране на икономическата ефективност и конкурентноспособността на горския сектор. Тези анализи трябва да бъдат в основата на преразглеждането на институционалните структури и устойчивостта. Необходимо е ревизираните политики да се съсредоточат върху пречките за използването на предимствата на пазара. Изводът е, че съществува огромен потенциал за устойчиво развитие на горското стопанство чрез създаването на ефективна институционална структура за управление на сектора.

Основните бъдещи предизвикателства за осигуряване на устойчиво развитие на българското горско стопанство могат да се обобщят по следния начин:

- да се създаде холистична рамка, която да бъде Концепция за устойчивост;
- да се направи усилие да се определят целите и задачите за бъдещото развитие на горския сектор, които да

имат връзка с екологичните, икономическите и социалните аспекти. Тези цели трябва да бъдат реализирани в съответствие с разработената концепция за устойчивост;

- да бъде създаден механизъм за балансиране на противоречащите си цели в горското стопанство и останалите сфери на обществото, както и в рамките на горското стопанство;

- да се използва разнообразие от инструменти в рамките на концепцията за устойчивост с цел да се постигне устойчиво стопанисване на горите;

- да се хармонизират останалите компоненти на рамките за устойчивост с целите, заложи в политическата рамка;

- да бъде разработена институционална структура която да бъде в съответствие с концепцията за устойчивост, като основните усилия трябва да бъдат насочени в това направление;

- да бъде създаден саморегулиращ се процес за преразглеждане на политиката и изграждането на аналитична рамка за анализ на политическите проблеми, която да бъде включена в политическите формулировки.

Може да се каже, че пътят към успешно устойчиво стопанисване на горите е по-скоро въпрос на човешко поведение, отколкото въпрос на горите и дърветата.

Движейки се в тази посока, нашата страна ще има изключителната възможност да създаде устойчиво стопанисвани гори.

ИЗВОДИ

Стратегията за устойчиво развитие на горите и горското стопанство изисква адекватна, гъвкава и саморегулираща се институционална структура за управление, която да осигурява:

- политически условия за ефективното участие на гражданите в процеса на вземане на решения;

- икономически условия за производство на достатъчно продукция и

създаване на високотехнологично
техническо ноу-хау;

-пазарни условия за подпомагане на
стабилизирането на пазарната и
финансова структура;

-условия за смекчаване и регулиране
на социалните напрежения, резултат от
нехармоничното развитие

ЛИТЕРАТУРА

1.Solberg and Rykowski,Institutional and legal framework for forest policies in ECA Region and selected OECD countries-a comparative analysis,Forest Policy Review and Strategy Development:Analytical Studies/Issues Paper,The World Bank,Washington DC,USA.

2.UN/2001/,Forest Policy and Institution in Europe 1998-2000,Geneve Timber and Forest Studies Papers,United Nations/UN/,Nsw York,USA and Geneve,Switzerland.

3.Европейски комитет по икономически и социални въпроси,Предварително мнение на секцията по земеделие,развитие на селските райони и околната среда за разширяването на изток на Европейския съ з и горския сектор.

4.Стоянов,Н. Анализ на опита на някои европейски страни за ролята на държавата при управлението и стопанисването на горите в условията на пазарна икономика,София,2002,доклад на Работна среща Мястото и ролята на държавата в управлението на горите в условията на пазарна икономика.

д-р ПРЕСЛАВ ДИМИТРОВ

ЮГОЗАПАДЕН УНИВЕРСИТЕТ "НЕОФИТ РИЛСКИ", гр. БЛАГОЕВГРАД

ИНВЕСТИЦИОННИЯТ ПРОЦЕС В ХОТЕЛИЕРСТВОТО

INVESTMENT PROCESS IN HOTELIERS' BUSINESS

Dr. PRES LAV DIMITROV

SOUTH-WESTERN UNIVERSITY "NEOFIT RILSKI", BLAGOEVGRAD

Abstract: Investments play a key role in the tourism enterprises' policy for quality improving and for increasing of competitiveness of the hotel products offered to the market. By definition "investments" are usually regarded as an input of financial proceeds for acquiring of assets aimed at achieving of income, increase in capital or other kinds of positive results for a long-term period. Further to this, investments in real assets, often named in Bulgaria by tradition as "capital investments", represent one of the main fields of investment activities of the hoteliers' businesses. The process of investing in real assets, such as building of a hotel superstructure, can be divided to several stages each of them associated with a particular number of specific risks. The detailed knowledge of this particular type of investment process could allow easily the hotel firms to make their right investment choices.

Key words: Investment process, investment in real assets, specific risks

Перспективата за предстоящото членство на България в Европейския съюз и засилващите се процеси на глобализация в световната икономика в началото на XXI-ви век изискват от българските фирми и предприемачи в сферата на хотелиерството да демонстрират една нова и постоянна адаптивност, която е немислима без наличието на инвестиционни дейности и правеното на инвестиционен избор. Именно инвестициите заемат ключово място във фирмената политика на туристическите предприятия за подобряване на качеството и повишаване на конкурентоспособността на предлаганите хотелски продукти.

Проблематиката на инвестициите и инвестиционния процес е обект на постоянно разискване и идеен фокус от страна както на научната общественост, така и на редовите специалисти от практиката навсякъде по света. Поради тази причина настоящата разработка има за основна цел да разгледа част от съществуващите инвестиционни възможности, пред които се изправят българ-

ските фирми от сферата на хотелиерството.

Понятието "инвестиция" се определя в най-общия смисъл като парични средства за придобиване (закупуване) на активи, които с достатъчно голяма вероятност осигуряват получаването на доход, прираст на капитала и други положителни резултати за дълъг период [Георгиев, с.7]. Тук веднага следва да се направи уточнението, че става въпрос за придобиването на три основни групи активи: (I) реални (материални, осезаеми) активи; (II) нематериални (неосъзаеми) активи.

В групата на **реалните активи** се включват земя, сгради, машини, съоръжения, запаси от суровини, които се използват за производството на стоки и услуги (в случая за производство на комплексния по своята същност хотелски продукт) с цел максимизиране на настоящата стойност на собствения капитал на съответната фирма.

Нематериалните активи обикновено се структурират в три основни направления: човешки капитал, структурен

капитал и социален капитал. Най-често като пример за нематериални активи се дават някои от компонентите на структурния капитал като притежанието на търговски марки, патенти, концесионни права, ноу-хау, положителна репутация (престиж на фирмата) и др.

Финансовите активи биха могли да се определят като специфични права върху парични суми, върху доходи или прираст на капитала: банкови депозити и ценни книжа (акции, облигации, опции, фючънси).

През последните петдесет години у нас господстваше схващането, че инвестициите представляват парични разходи за създаване на нови или за обновяване и разширяване на съществуващи "основни фондове" (дълготрайни материални активи) – най-често сгради, машини и съоръжения. Това разбиране се покрива с понятието "капитални вложения" (известно още и като "капитални инвестиции"). То е стеснено по обхват и не може да обслужва изцяло разностранната инвестиционна практика при пазарни условия [2]. Независимо от всичко обаче, понятието "капитални инвестиции" е намерило своето трайно място в нормативната уредба, която урежда въпросите свързани с проучването, проектирането, строителството и строителния надзор на изгражданите сгради и съоръжения. И тъй като инвестициите в сферата на хотелиерство са свързани основно с придобиването на реални активи: предимно земя, сгради (новостроящи се или съществуващи вече) и до известна степен машини, съоръжения и оборудване, то инвестиционният избор в тази стопанска дейност се свежда именно до разрешаване на проблемите, възникващи в процеса на правене на капитални инвестиции.

Тук веднага следва да се уточни какво се разбира под понятието "инвестиционен процес". Инвестиционният процес или така нареченото инвестиране [2] [4] представлява предварителен анализ

и придобиване на парични средства на активи, които могат да носят доход, прираст на капитала и други положителни резултати на собственика за продължително време.

От практическа гледна точка инвестиционният процес при създаването на нови хотелски сгради, ваканционни селища или друг вид туристическа суперструктура може да се подраздели на поредица от етапи (Фиг. 1). Последователността на реализирането на тези етапи по същество представлява и самият инвестиционен процес, разглеждан като капитално инвестиране:

Етапът **предварително бюджетирание** е свързан с определяне на размера от финансови средства, които хотелиерската фирма може да задели за реализацията на съответната капитална инвестиция: от проектирането до въвеждането в експлоатация.

Разбира се размерът на заложените парични средства може да се промени на всеки един от етапите на реализация на инвестицията в зависимост от такива фактори, като действителната договорна цена на ползваните проектантски услуги, на строителния надзор или на изпълняваното строителство.

Изготвянето на идейно (проектно) задание представлява излагане в писмена форма на това, което инвеститорът иска да получи като хотелска сграда и околno пространство, т.е. идеята, виждането на ръководството на хотелиерската фирма за бъдещия хотел. Това представлява обикновено текст в свободна форма, в който има описание на броя на стаите и другите помещения, за етажите, както и редица специфични изисквания по отношение на размерите, функционалността и т.н. Описанието може да е придружено и със скици, като същите могат и да не бъдат непременно издържани в техническо отношение. Тяхната цел е да дадат възможност на проектантите да разберат правилно идеята на инвеститора.

При **избора на проектант (проектантска организация)** се цели да се подбере проектант (проектанти), които да изработят проектите за бъдещия хотел при възможно най-добро съчетание на цена, време за изработване на проектите и тяхното очаквано качество.

Проектирането до фаза “работен проект” представлява фактическото изработване на проектите на бъдещия хотел до етап, който да позволява те да бъдат използвани от бъдещия строител (изпълнител на строително-монтажните работи (СМР)) в работата му по построяването на съответния хотел. Тук е изключително важно да се отбележи, че грешки в проектирането могат да доведат до двукратно и даже трикратно превишаване на първоначално заложената стойност на бъдещия хотел. Например липсата на качествено геоложко проучване на терена в проектите може доведе до “неочаквана” поява на скални основи при изкопните работи, което да оскъпи и забави с месеци строителния процес. В част “конструктивна” могат да се допуснат грешки изразяващи се в занижаване на количеството необходимо арматурно желязо и т.н.

Техническата заверка на работните проекти, съгласно нормативно установения ред включва заверката на част “конструктивна” от проектите от специално лицензирани експерти, заверка и съгласуване на проектите от съответната община и т.н.

Изборът на изпълнител на строително-монтажните работи (СМР) и изборът на независим строителен надзор представлява по същество избор на строителна организация (строителна фирма), която ще реализира изграждането на хотела и избор на фирма-консултант, която да упражнява независимия строителен надзор на строежа (изискван по закон). По отношение на строителната фирма, особено важно е тя не просто да предостави най-ниската възможна цена, а да разполага с

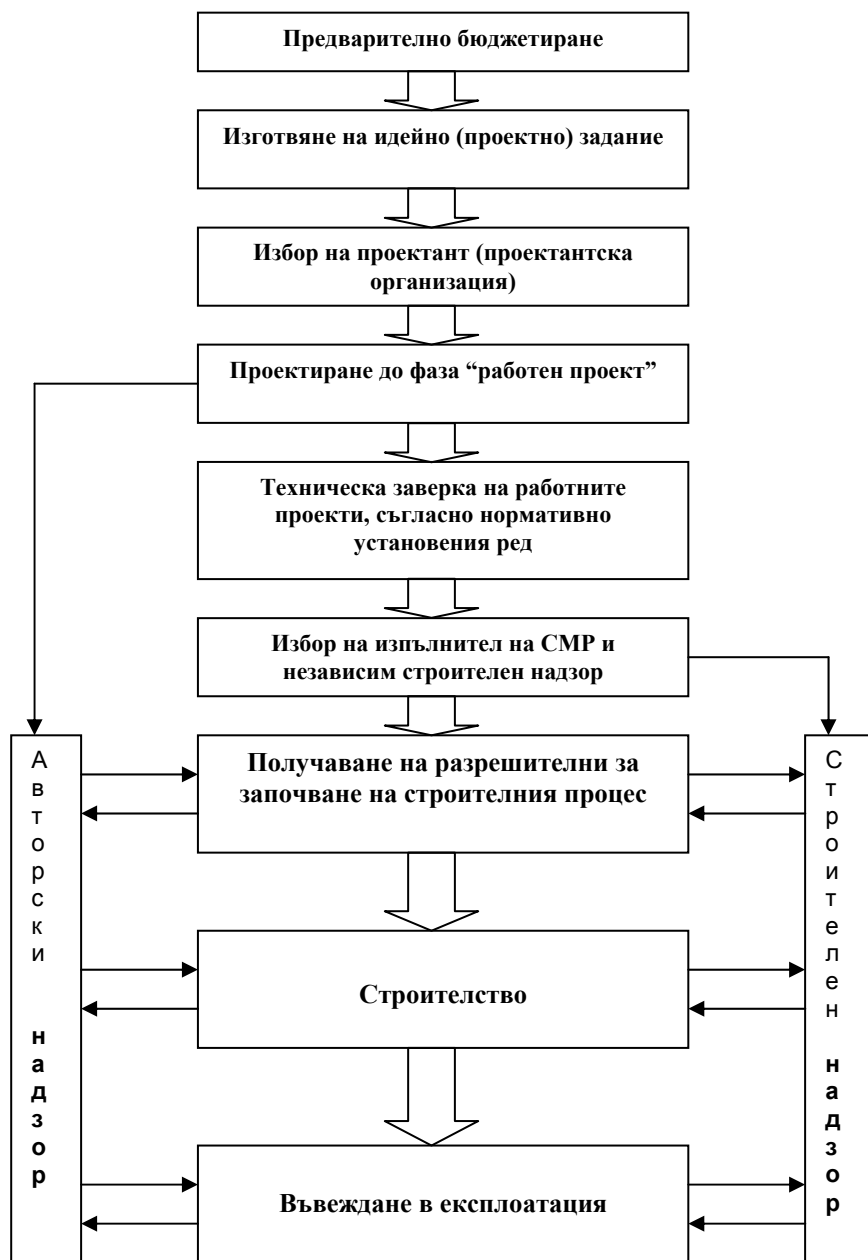
налични изградени подобни обекти, с финансови оборотни средства, както и необходимата техника и работна сила, които да мобилизира по време на строителството.

Получаването на разрешителни за започване на строителния процес предхожда самото строителство и е свързано с получаване на разрешителни от районните подразделения на Дирекция национален строителен контрол /ДНСК / от РИОС и т.н.

Строителството само по себе си е свързано с решаването на редица потенциални проблеми като най-основния от тях е припокриването на строителния сезон с летния туристически сезон. Наличието на “мокри” строителни процеси като полагането на бетон, зидаро-мазачески работи и др. изискват определени температурни условия за извършването им. Разбира се същите тези работи в определена степен биха могли да се извършват и през зимата при използването на т. нар. “пластификатори”, но това също е свързано с чувствително повишаване на стойността на строящия се хотел.

Въвеждането в експлоатация е свързано с: (I) фактическото завършване на строителството (изготвянето на Констативни актове - образец 15 и 16); (II) получаването на разрешително за ползване от ДНСК; (III) получаване и на разрешителни за водочерпене на питейна вода и/или за заустване на отпадните води на хотела от съответната регионална Басейнова Дирекция в съществуваща канализация и/или в природен водоизточник (при наличието на локално модулно пречиствателно съоръжение); (IV) доставка и монтаж на необходимото хотелско обзавеждане и оборудване; (V) извършването на проби (обикновено 72-часови) на жизнено важни инсталации – електрическа, сигналноохранителна, на пречиствателните съоръжения и т.н.

Фиг. 1.



Структура и последователност на инвестиционния процес при капитални инвестиции – изграждане на нов хотел

По време на процеса на строителство на съответния хотел по закон се изисква упражняването на два вида надзор, а именно:

1. Авторски надзор - упражняван от проектанта (проектантската организация). Неговата цел е да осигури точно спазване на проектните изисквания, както и предоставяне на своевременни проектантски решения (изменения, подобрения) по време на самото строителство, ако и когато това се наложи.

2. Строителен надзор – упражняван, както вече беше посочено от фирма-консултант по независим строителен надзор, като целта на този надзор е да защитава интересите на инвеститора в процеса на строителството при максимално спазване на законовите разпоредби и изисквания. Той е един вид обратна връзка и същевременно предпазно средство против евентуални своеволни действия от страна на изпълнителя на строително-монтажните работи.

Така описаните структура и последователност на инвестиционния процес при капитални инвестиции – изграждането на нов хотел – могат да имат доста по-съкратен вид при положение че се използва схемата на т.нар. **"пълнен инженеринг"**, при която проектирането и строителството се извършват от една и съща фирма.

На всеки един от гореизложените етапи могат да възникнат и да се реализират съответен набор от **специфични рискове**, които оказват своето негативно влияние върху всеки един от следващите етапи на инвестиционния

процес. Например рискът от допускане на грешки в етапа "проектиране до фаза "работен проект" в конструктивната част на проектите, в случай че се реализира, може да доведе до потребление на двойно или дори тройно по-голямо количество арматурно желязо (ако проектната му стойност се окаже недостатъчна) на етапа "строителство". Това неминуемо ще доведе до осъбяване на цялата инвестиция и до забавяне в срока на въвеждане в експлоатация на съответния хотел или хотелски комплекс. В тази връзка е важно също така да се отбележи, че инвеститорът е най-уязвим по време на етапа "строителство", тъй като прекъсването му или дори само удължаването му във времето може да доведе до загубата на наличното финансиране, на бъдещи приходи от провален туристически сезон и в крайна сметка до колапс на съответната туристическа фирма, ако тя не разполага с достатъчни компенсаторни ресурси. Тук важен фактор е фактът, че в умерените географски ширини като нашата, активният туристически сезон на практика се прекрива с активния строителен сезон, което води до допълнителни трудности по време на строителството.

В заключение би могло да се каже, че познаването на инвестиционния процес, разглеждан като извършването на капитални инвестиции (вложения) в нови сгради и съоръжения от хотелиерските фирми, би им позволило с по-голяма увереност да взимат своите управленски решения при избора на съответния вид инвестиция и при нейната фактическа реализация.

ЛИТЕРАТУРА

- Димитров, П., Управление на иновационния риск, Херон Прес, С., 2003 г.;
Георгиев, И., Цветков, Ц., "Мениджмънт на фирмените иновации и инвестиции", УИ "Стопанство", С., 1997 г.;
Рибов, М. и колектив, Стратегическият избор в туризма, Тракия-М, С. 2005 г.
Bodie, Z., A., Kane, A. Markus, Essential of Investments, IRWIN, 2992;

ас. ВЯРА КЮРОВА

ЮГОЗАПАДЕН УНИВЕРСИТЕТ "НЕОФИТ РИЛСКИ", гр. БЛАГОЕВГРАД

ПРИЛОЖЕНИЕ НА ТЕОРИЯТА ЗА МАСОВО ОБСЛУЖВАНЕ В ТУРОПЕРАТОРСКАТА ДЕЙНОСТ

APPLICATION OF THEORY FOR MASS SERVICES IN THE TOUR-OPERATOR SERVICES

Ass. Prof. VIARA KYUROVA

SOUTH-WESTERN UNIVERSITY "NEOFIT RILSKI", BLAGOEVGRAD

Abstract: The purpose of this article is to present methods for analyses and evaluation of the services tour-operator firms, which is serve as a base for taking decisions for increase the effectiveness in this process. On the base of this substantial analyses is to make decisions about the main parameters for the system of services. Mathematical relationship were used to show the connection between main characteristics and parameters for the system of services. About this examined tour-operator firm is made an evaluation about quality of the organization and the effectiveness in their activities.

Key words: theory for mass services, incoming flow from tails, time for servicing, effectiveness, tour-operator activities

10

ВЪВЕДЕНИЕ

В анализите, прогнозите и програмите за бъдещото развитие на страната неизменно се посочва приоритетността на туризма за националната ни икономика. През последните години в тази сфера са постигнати едни от най – значимите икономически резултати. По данни на Световния съвет по туризъм, оповестени от българското правителство, след десет години туризмът ще заема 10% от БВП на страната, а заетите в бранша ще достигнат 200 хиляди души.

Същевременно протичащите промени в световен мащаб и на българския туристически пазар оказват силно влияние върху дейността на туроператорските фирми и изострят потребността от повишаване на тяхната ефективност и резултатност. Очевидно само фирми, които предлагат незабавни, гъвкави и персонализирани туристически услуги ще успеят да се задържат не само на националния, но и на глобалния пазар. В тази връзка за усъвършенстване и оптимизиране на туристическото обслужване е необходимо

изследване на процеса на обслужване, обхващащ времето необходимо за протичането на всички операции за получаване на завършен туристически продукт (Костов, 1994). Методиката на теорията за масово обслужване предоставя тази възможност, което я прави актуална за анализ и оценка на качеството на организацията и ефективността в дейността на туроператорите.

Целта на настоящата разработка е да представи методика за анализ и оценка на обслужването в туроператорска фирма с оглед повишаване ефективността на този процес.

Конкретните задачи за постигането на целта са следните:

✓ Представяне на алгоритъм за последователността на изследване на входящия поток от заявки и времето за обслужване.

✓ Анализиране на входящия поток, времето за обслужване на постъпилите заявки и ефективността на обслужващата система.

✓ Оценяване на ефективността на туроператорската дейност въз основа на получените резултати.

МАТЕРИАЛ И МЕТОДИ НА ИЗСЛЕД- ВАНЕТО

За постигане целта на разработката е проведено собствено проучване на обслужването на клиенти в туроператорска фирма. При изследването са използвани аналитичния подход, метода на анализ на входящия поток от заявки и времето на обслужване с помощта на статистически методи. За нуждите и целите на анализа на ефективността на обслужващата система са използвани следните показатели: средна дължина на опашката, средно време на чакане на началото на обслужване и среден брой турагенти свободни за обслужваната заявките. Източниците, свързани с изследването са отбелязани в литературата.

РЕЗУЛТАТИ И АНАЛИЗ

В резултат на изследване на организацията в процеса по обслужване в туроператорска фирма установяваме, че заявките на клиентите постъпват нерегулярно и времето на обслужване на тези заявки е случайна величина, т.к. самото обслужване варира – една заявка се обслужва за по-кратко време, а друга – за по-продължително. Това означава, че за да оценим бързината и ефикасността по отношение задоволяване потребностите на клиентите е необходимо да се избере подходяща методика. Като най – добър методически апарат за анализ на процеса на обслужване може да се използва теорията за масово обслужване.

Проучванията на литературата, посветена на теорията на масовото обслужване показват, че именно тя изучава организационната страна на обслужването като се опира изключително върху апарата на теорията на вероятностите и е насочена към матема-

тическото описание на даден процес (Обретенов, Димитров, Даниелян, 1973).

Тук е мястото да се подчертае, че теорията за масово обслужване разглежда такива системи, в които през определени интервали от време постъпват заявки за обслужване, подлежащи на различни операции със случайна продължителност. Или с други думи, изучава процеси, в които постоянно възниква необходимост за изпълнение на определена дейност и едновременно се извършва постоянно удовлетворяване на тази необходимост (Атанасов, 1994).

Първата съществена стъпка, с която трябва да започне изследването на процеса на обслужване в туроператорската фирма е изучаване характера на входящия поток от заявки и неговото количествено описание. Като следваща важна стъпка се налага изследване на времето на обслужване. Логиката на статистическото изследване на входящия поток от заявки, а така също и на времето за обслужване на заявките на клиентите е представено на фигура 1 и фигура 2.

Анализ на входящия поток от заявки

Основната информация, въз основа на която се прави анализа, се отнася до клиентите на туроператорската фирма, постъпилите заявки за определен период и времето между постъпване на две заявки. Важно е да се подчертае, че се разглеждат само случаите, когато се правят индивидуални запитвания извън предварително подготвените от туроператора комплексни туристически пакети.

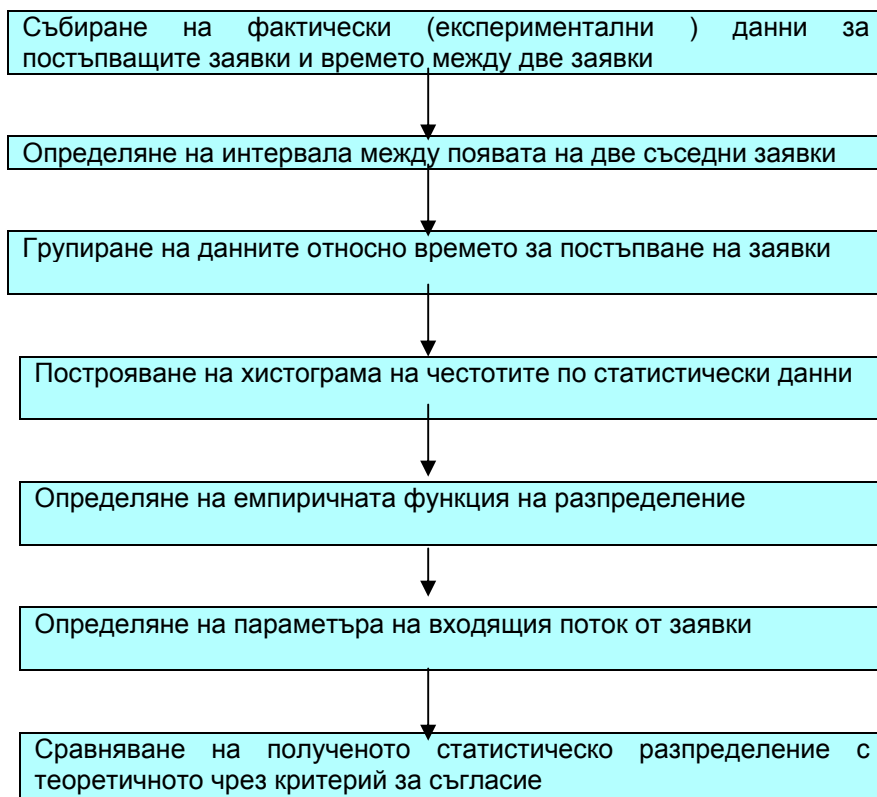
Необходимата информация за извършване на анализа за входящия поток от заявки е представена в таблица 1.

От резултатите в таблица 1 се вижда, че заявките на клиентите се регистрират по реда на тяхното постъпване. Независимо от факта, че информацията, съдържаща се в таблица 1 е значителна, тя не може да бъде използвана

директно. Нужни са известни трансформации на изходните данни. Освен това, за да се определи емпиричната функция на разпределението е необходимо да се построи хистограма на времето на постъпване на заявките в изследваните интервали от време. За

постигането на тази цел се извършва групировка на изходните данни по отношение на времето на постъпване на заявките по реда на тяхното нарастване и се изготвя така наречената честотна карта (виж табл.№ 2). Графично данните от таблица 2 са представени на фигура3.

Фигура 1 Схема на етапите на изследване на входящия поток от заявки



Фигура 2 Схемa на последователността на изследване на времето за обслужване

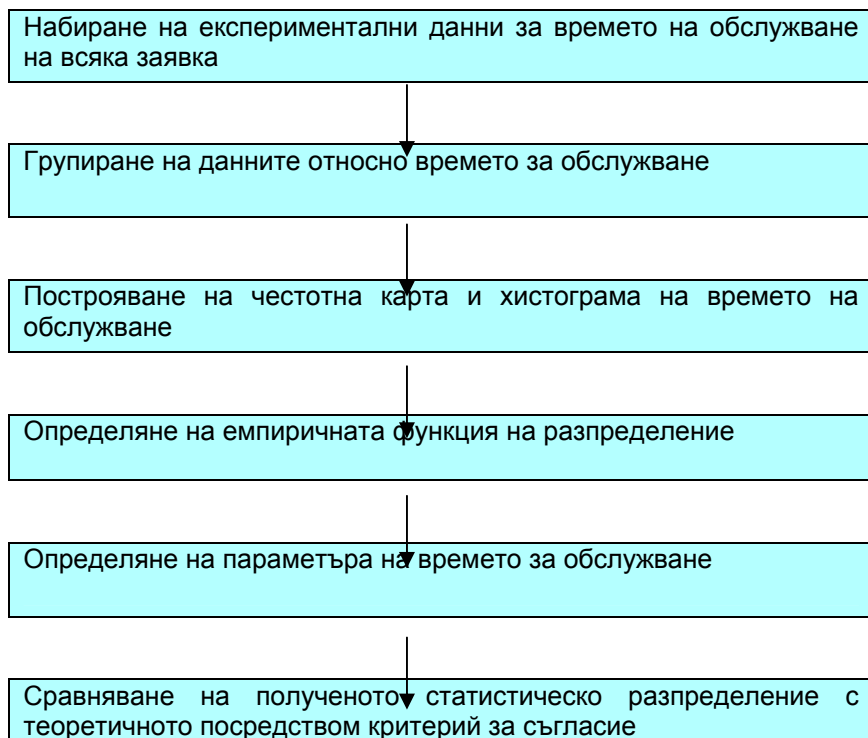


Таблица 1

Разпределение на постъпилите заявки от клиенти

Заявка №	Час на постъпване на заявката	Време между две заявки
1	9,35	5 мин.
2	9,45	10 мин.
3	10,13	28 мин.
4	10,25	12 мин.
5	10,33	8 мин.
6	11,04	31 мин.
7	11,14	10 мин.
8	11,35	21 мин.
9	12,14	39 мин.
10	12,55	41 мин.
11	13,20	25 мин.
12	14,02	42 мин.
13	15,03	61 мин.
14	15,15	12 мин.
15	15,34	19 мин.
16	16,38	64 мин.

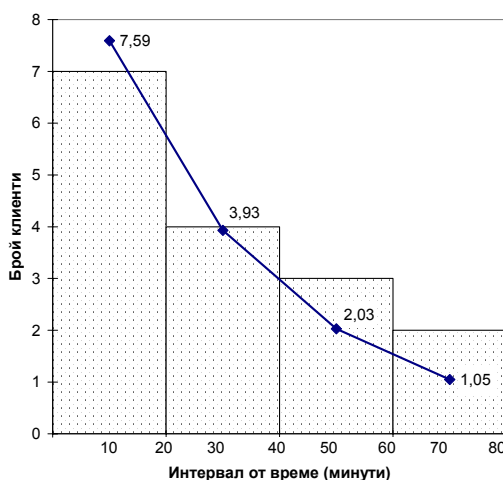
Таблица 2

Честотна карта

Номер на интервала	Време за постъпване на две заявки в минути	Брой постъпили заявки	Теоретично установен брой заявки
1	0-20	7	7,59
2	20-40	4	3,93
3	40-60	3	2,03
4	60-80	2	1,05
Общо		16	14,6

Фигура 3

Хистограма на времето на постъпване на заявки



Както се вижда от фигура 3 разпределението на интервалите от време между появата на две съседни заявки е близко до показателното.

За да определим параметъра на входящия поток е необходимо да знаем средното значение на времето за постъпване на заявките, което се пресмята по следната формула:

$$\bar{T} = \frac{\sum_{i=1}^N m_i \tilde{t}_i}{\sum_{i=1}^n m_i} = 30 \text{ минути}$$

където: m_i е броя на попаденията на случайната величина T , т.е. на заявките в i -тия интервал

$\tilde{t}_i$ - средата на i -тия интервал на групиране

n – общият брой на наблюденията на случайната величина, т.е. общ брой заявки

Следователно за параметъра на входящия поток заявки получаваме:

$$\lambda = \frac{1}{\bar{T}} = 0,033 \text{ минути}$$

За да бъде изследваният поток от заявки близък до прост, следва да се спазва изискването разпределението на

емпиричните и относителни честоти да има показателен закон с диференциална

функция от вида $f(t) = \lambda e^{-\lambda t}$, т.е. задължително е следното приблизително равенство:

$$m'_i = n \cdot \lambda \cdot \Delta t \cdot e^{-\lambda \tilde{t}_i}$$

където: n е общия брой на постъпилите заявки

λ - среден брой заявки, постъпили за единица време

Δt - големината на интервалите за групиране

Важно е да отбележим, че съществува определена вероятност експерименталните данни да противоречат на допускането, че случайната величина T има функция на

разпределение $f(t) = \lambda e^{-\lambda t}$, т.е.

данните от наблюдението да не се съгласуват с направеното предположение (Атанасов, 1994, Дочев, Атанасов, 1997). Това означава, че задължително трябва да се направи проверка за степента на съгласуваност. Или с други думи трябва да се построи критерий за проверка на направената хипотеза. Като критерий за съгласуваност, с чиято помощ може да се установи дали различието на емпиричното и теоретично разпределение, разбира се ако има такова, е случайно или значимо, се

използва критерия χ^2 на Пирсън. Формулата, по която се изчислява е следната:

$$\chi^2 = \frac{\sum (m_i - m'_i)^2}{m'_i} = 1,43$$

където: m_i са емпиричните честоти на разпределението

m'_i - теоретични честоти на разпределението

Според критерия χ^2 на Пирсън, приложен по правилото на Романовски получаваме:

$$\frac{|\chi^2 - s|}{\sqrt{2s}} = 0,258 < 6$$

където: $s = N - 2$ са степените на свобода

N - брой на интервалите

Полученият резултат показва, че отклоненията на теоретичното от емпиричното разпределение са несъществени. Основно следствие от това е, че наблюдаваният входящ поток от заявки може да се счита за Поасонов с параметър $\lambda = 0,033 \text{ заявки / минута}$.

Анализ на времето на обслужване

Реално погледнато механизъмът на обслужване се определя преди всичко от продължителността на обслужване. Нещо повече, той определя начините на процедиране с постъпилите заявки от турагентите (Обретенов, Димитров, Даниелян, 1973). По своята същност продължителността на обслужване е интервалът от време, необходим на една заявка, за да бъдат удовлетворени нейните искания от турагента. Очевидно е, че за да се оцени доколко ефективно е обслужването на заявките от турагентите в изследваната туроператорска фирма, се налага да бъде изследвано именно времето на обслужване.

Исходните данни, въз основа на които се прави анализа на времето на обслужване са представени в таблица 3.

Таблица 3

Разпределение на времето на обслужване

Заявка №	Начален час	Краен час	Общо време за обслужване
1	9, 35	10, 17	42 мин.
2	9, 45	10, 18	33 мин.
3	10, 13	11, 01	28 мин.
4	10, 25	11, 29	64 мин.
5	10, 33	11, 01	28 мин.
6	11, 04	12, 14	70 мин.
7	11, 14	12, 43	29 мин.
8	11, 35	12, 04	29 мин.
9	12, 14	13, 44	90 мин.
10	12, 55	13, 22	27 мин.
11	13, 20	13, 49	29 мин.
12	14, 02	14, 46	44 мин.
13	15, 03	16, 06	63 мин.
14	15, 15	16, 46	91 мин.
15	15, 34	17, 05	31 мин.
16	16, 38	17, 04	26 мин.

Данните в таблица 3 ни дават основание да отбележим, че периодите между времето на обслужване на заявките варира.

По аналогия с теорията на входящия поток и тук е необходимо да се извърши групировка на времето на обслужване по реда на неговото нарастване и да се изготви честотна карта (виж табл.4).

Таблица 4

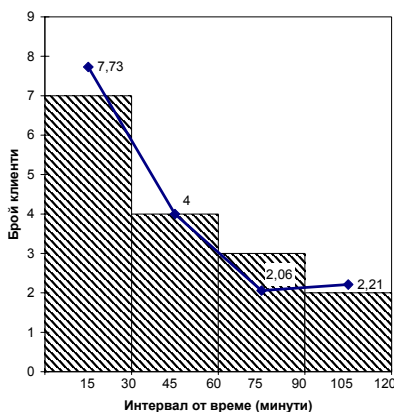
Честотна карта

Номер на интервала	Време за обслужване	Брой обслужвани заявки	Теоретично установен брой обслужвани заявки
1	0-20	7	7,73
2	20-40	4	4,00
3	40-60	3	2,06
4	60-80	2	2,21
Общо		16	16

Посредством хистограма се илюстрира времето на обслужване установено по емпиричен път и

същевременно се прави предположение за теоретичното разпределение (виж фигура 4).

Хистограма на времето на обслужване



От графиката е видно, че разпределението на времето за обслужване на заявките е близко до показателното.

Тъй като средното значение на времето на обслужване е в обратна пропорционална зависимост от параметъра на времето на обслужване, т.е. средния брой обслужени заявки за единица време, се налага неговото изчисляване, т.е.:

$$\bar{T}_{обсл.} = \frac{\sum_{i=1}^N m_i \tilde{t}_i}{\sum_{i=1}^n m_i} = 45 \text{ минути}$$

където n е общия брой на наблюденията на случайната величина (времето на обслужване)

m_i - броя на попаденията на случайната величина T в i - тия интервал

$\tilde{t}_i$ - среда на i - тия интервал на групиране

N - брой на интервалите на групиране

Следователно за параметъра на времето на обслужване се получава:

$$\mu = \frac{1}{\bar{T}_{обсл.}} = 0.022$$

Според критерия χ^2 на Пирсън задължително следва да бъде оценено

наличието или отсъствието на съгласуваност на емпиричното с теоретично разпределение. Това означава, че първо трябва да бъдат изчислени теоретичните честоти от равенството

$$m'_i = n(e^{-\mu t_i} - e^{-\mu t_{i+1}}), \text{ където } t_i \text{ и } t_{i+1}$$

са съответно началото на i - тия и $(i+1)$ - вия интервал. След това се пристъпва към изчисляване стойността

на критерия χ^2 на Пирсън по следната формула:

$$\chi^2 = \frac{\sum (m_i - m'_i)^2}{m'_i} = 0,512$$

Според критерия χ^2 на Пирсън приложен по правилото на Романовски получаваме:

$$\frac{|\chi^2 - s|}{\sqrt{2s}} = 0,744 < 6$$

Полученият резултат показва, че отклоненията на теоретичното от емпиричното разпределение са несъществени. Следователно времето на обслужване може да се счита за експоненциално.

Анализ на ефективността на обслужване

Специално трябва да се подчертае, че в настоящето изследване е подходящо да се избере многоканална СМО с чакане. За аргумент в полза на това твърдение могат да послужат следните обстоятелства:

-клиентите на изследваната туроператорска фирма са неограничен брой;

-заявката незабавно започва да се обслужва ако в момента на постъпването ѝ има свободен турагент;

-новопостъпилата заявка застава на опашката непосредствено след постъпилата по-рано и още необслужена заявка ако всички туроператори са заети;

-освободеният се турагент незабавно пристъпва към обслужване на поредната заявка, разбира се в случай, че има опашка;

-както вече бе отбелязано в изложението входящият поток от заявки е прост с интензивност λ и продължителността на обслужването е случайна величина, разпределена по показателния закон с параметър μ .

За да се анализира ефективността на функциониране на изследваната туроператорска фирма се използва съвкупност от показатели (виж табл.5). За тяхното изчисляване е наложително да се

определи пропускателната способност на системата за обслужване, т.е. максималния брой заявки, които могат да се обслужват едновременно. Освен това е задължително да се спазва изискването броя на заявките да не нараства неограничено и опашката в системата да не бъде безкрайно голяма (Атанасов, 1994). Или с други думи, интензивността на обслужване ρ трябва да бъде по-голяма от интензивността на входящия поток λ , т.е. задължително е

$$\rho$$

неравенството $\rho < 1$. За целта въз основа на изчислените стойности за интензивностите на входящия поток и на обслужване се определя пропускателната способност на системата за

$$\rho = \frac{\lambda}{\mu} = 1.5$$

обслужване, а именно: . Оттук е възможно определянето на коефициента на заетост на системата, който ще покаже конкретно спазено ли е

$$\rho$$

посоченото по-горе изискване, т.е. $\rho = 0,5 < 1$.

Таблица 5

Показатели на многоканална СМО с чакане

Наименование	Формула	Стойност
Вероятност в системата да няма заявки	$P_0 = \frac{1}{\sum \frac{\rho^k}{k!} + \frac{\rho^n}{(n-1)!(n-\rho)}}$	0,21
Вероятност всички турагенти да бъдат заети	$\pi = \frac{\rho^n}{(n-1)!(n-\rho)} \cdot P_0$	0,28
Средно време на чакане началото на обслужване от една заявка	$\bar{T}_{чак.} = \frac{\pi}{\mu(n-\rho)}$	0,12
Средни загуби на време от престоя на всички заявки в системата	$\lambda \tau \bar{T}_{чак.} = \frac{\pi \rho \tau}{n-\rho}$	1,91

Средна дължина на опашката	$\bar{\kappa}_{on.} = \frac{\rho}{n \left(1 - \frac{\rho}{n}\right)^2} \cdot P_n$	0,24
Среден брой заявки в системата	$\bar{\kappa} = \bar{\kappa}_{on.} + \frac{n^2 P_n}{n - \rho} + P_0 \sum_{\kappa=1}^{n-1} \frac{\rho^{\kappa}}{(\kappa-1)!}$	1,74
Среден брой престояващи турагенти	$\bar{l} = \sum (n - \kappa) P_{\kappa}$	1,4
Коефициент на престоя на турагентите	$\alpha = \frac{\bar{l}}{n}$	0,5

Анализът на получените резултати, посочени в таблица 5, разкрива, че средно 21% от цялото работно време всички турагенти едновременно ще са свободни. По отношение на степента на натоварване, характеризираща се посредством средния брой заети турагенти установяваме, че в 28% от случаите клиентите ще се нареждат на опашка, а в останалите 82% от случаите те незабавно ще бъдат обслужени. Прави впечатление, че средният брой заети турагенти с обслужването на заявките е един, а коефициента на неговото използване е 50%. Това е индикатор, че организацията по отношение на обслужването на клиенти не е достатъчно ефективна. Именно поради това нашето виждане е, че повишаване на ефективността на туроператорската дейност може да има, ако се постигне по-добро уплътняване на работното време на турагентите конкретно чрез допълнително натоварване на системата.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

На основа на изложеното в разработката могат да се направят следните основни изводи:

Анализът и оценката на процеса на туристическо обслужване се основава на аналитичния подход.

Като най-добър методичен апарат за изследване организационната страна на обслужването се използва теорията на масовото обслужване.

Наблюдавания поток от заявки може да се счита за Пуасонов.

Продължителността на обслужване е случайна величина, разпределена по показателния закон.

Качеството на организация и ефективността на дейността на туроператорите надеждно може да се анализира и оцени, посредством система за масово обслужване с чакане.

Организацията по отношение на обслужването на клиенти не е достатъчно ефективна.

За повишаване на ефективността на процеса на обслужване на клиенти в изследваната туроператорска фирма е целесъобразно усилията да бъдат насочени към по-добро уплътняване на работното време чрез допълнително натоварване на системата.

ЛИТЕРАТУРА

- Атанасов, Б. 1994. Количествени методи в управление на бизнеса, ИК "ТедиНа", Варна, 237 стр.
Дочев, Д., Б., Атанасов. 1997. Изследване на операциите, Унив.изд. Икономически университет, Варна, 227 стр.
Костов, Е. 1994. технология на туристическото обслужване, Галик, София, 132 стр.
Обретенков, А., Б., Димитов, Е., Даниелян. 1973. Масово обслужване и приоритетни системи на обслужване, Наука и изкуство, София

д-р РУМЯНА МОДЕВА

ЮГОЗАПАДЕН УНИВЕРСИТЕТ "НЕОФИТ РИЛСКИ", гр. БЛАГОЕВГРАД

**ОСОБЕНОСТИ НА МЕЖДУКУЛТУРНАТА КОМУНИКАЦИЯ
В PR И СЪВРЕМЕННИТЕ БИЗНЕС ОТНОШЕНИЯ**

**SPECIAL FEATURES OF INTERCULTURAL COMMUNICATION IN PR AND
CONTEMPORARY BUSINESS RELATIONS**

Dr. ROUMJANA MODEVA

SOUTH-WESTERN UNIVERSITY "NEOFIT RILSKI", BLAGOEVGRAD

Abstract: In the article are announced the results of the actual research connected with the problems of intercultural business communication in Bulgaria. In the research are include 3 groups of people who works in the area of tourism, informational technology and corporations as Coca Cola, Sony, etc. The results show that problems of integration in the new intercultural business community and ways to overcome the "Culture Shock" and "Culture Assimilator" for successful business relationship in the new globalize world.

Key words: intercultural business as PR; communication, integration, Long- term Operation, Uncertainty Avoidance, Individualism, Collectivism, xenophilia, ethnocentrism.

ВЪВЕДЕНИЕ

В динамичния свят на съвременните бизнес отношения, наред с изискванията за професионална компетентност и лични качества, в конкурентната битка за просперитет се налага и изключително важното изискване да се формират умения за успешно комуникиране в особеностите на межкултурната среда. Не е възможно да се развият бизнес цели в сложния конгломерат от непрекъснато променящи се парадигми на бизнес интересите, ако не се отчитат влиянията на межкултурните различия. Х. Хофстеде, Б. Ерастов, Ю. Генов и много други авторитетни изследователи на феномена на межкултурната комуникация в ПР на бизнес отношенията подчертават, че "изумителната скорост на развитие на комуникационните технологии в бизнеса са и изключително застрашени от непреднамерения межкултурен конфликт, в случай, че не се познават особеностите на различността".^{1/} А. Лоран, който е автор на редица актуални разработки на межкултурните различия в бизнеса предупреждава, че "всяко

надценяване на „националната“ култура, „националния“ характер и организационната бизнес култура в сравнение с „чуждостта“ може да фаворизира „формализма“, „авторитаризма“ на бизнес перспективата, но не и да гарантира успешния „бизнес ход“. Адекватното отношение към изучаването на значението, съдържанието, възможностите и различията на межкултурната среда в бизнеса осигурява перспективата на хармонизирани бизнес отношения в глобалните императиви на икономическия просперитет. Разглежданата тема има съществено значение за развитието на новите бизнес възможности в България в условията на интеракцията с утвърдени системи на межкултурни бизнес среди от целия свят.

**МАТЕРИАЛ И МЕТОДИ НА ИЗСЛЕД-
ВАНЕТО**

За разработката на настоящата тема е използван информационния материал от проучване сред работещи в различна межкултурна бизнес среда. Интервюирани са общо 122 персони, от тях 42 са жени и 80 мъже. 24% от общия брой на

респондентите работят в сферата на туроператорски фирми, 60% са в бизнеса с инфомационни технологии и 16% работят в структурата на представени в България световно известни корпорации като Coca Cola, Sony и др. 85 респондента работят перманентно в активна межкултурна бизнес среда. Изследването е направено в периода януари-юни 2005 г. за нуждите на научно-практическа разработка. В интервютата са включени ключови понятия, които имат особено важно значение за познаването и оценката на межкултурната бизнес среда и съществените характеристики за нейното развитие. В изводите на изследването е направен сравнителен анализ между получените резултати у нас със сходни по понятийна и тематична насоченост изследвания в чужбина.

РЕЗУЛТАТИ И ОБОЩЕНИЯ

В настоящата разработка са включени особено важни анализи от получените резултати на проучването. Основната цел беше да се установи равнището на познаване на същността и характерните изисквания на межкултурната комуникация. Във въпросите, свързани с интервюто по темата бяха включени структуроопределящи понятия, от отговора на които се направиха изводи и оценки за познаването или непознаването на възможностите на межкултурната среда като важен елемент от ПР на бизнеса. Например беше потърсен еквивалент на професионалното и личностно разбиране от страна на реципиента на понятията, характеризиращи межкултурната комуникация като „ксенофобия“- „ксенофилия“, „индивидуализъм“- „колективизъм“, „егоецентризъм“- „етноцентризъм“, „национална култура“- „национален характер“, „езикова подготовка“- „търговски език“, „културен шок“- „културен риск“, „социализация“ - „фундаментализъм“, „мотивация“ - „демотивация“ и т.н. Основната задача в

изследването е да се докаже важноста на познаването на межкултурната среда - межкултурната комуникация - межкултурното разбиране в контекста на бизнес отношенията. Така посочената триада се наложи от факта, че много често на икономическите интереси се приписва ограничен поглед върху значението на опознаването на различията на средата, която е белязана с културните особености на чуждостта, а от тук и не особено обръщане на внимание на видовете комуникация и степените на разбиране, които имат отношение към успеха на бизнес отношенията. Отговорите на респондентите в България показват, че межкултурните различия не са в центъра на вниманието им. В същото време те са почувствали, че във формирането на тяхната организационна култура, техният чуждестранен партньор се е опитал да наложи своите стереотипи като стил на работа и взаимоотношения. Така например 43% от работещите в туроператорските фирми са изпитали „културен шок“ при сблъсък с межкултурните различия в правилата на конкуренцията с техните партньори от Западна Европа, САЩ и Азия. Обяснението на културния шок се състои в непознаването на такива на пръв поглед дребни детайли, които характеризират невербалната комуникация. На второ място 32% от работещите в същата сфера посочват сблъсък с „културния фундаментализъм“ на бизнес правилата на партньорите, който се изразява чрез убеждението, че те притежават най-точната истина за печеливша стратегия на отношенията без да се интересуват от различията на българската страна. 25% от респондентите в същата група са категорични, че са преживяли опит за истинска межкултурна асимилация в полето на бизнес интересите. ПР на партньорското общуване се е състоял в прокарването на парадигмата за неоспоримостта на „етноцентризма“ като прилагане на изпитаните стандарти на

бизнес отношенията от собственото си общество върху външните партньори, в случая - от България. При анализа на отговорите от другите две групи на интервюираните прави впечатление, че стабилизирането на поведението на българските бизнесмени в средата на активни межкултурни бизнес отношения, е станало след като е преодолена диспропорцията между вътрешното ксенофобско отношение към чуждостта, възприета като опасност и другата крайност на ксенофилията, изразена в усещането, че чуждостта е по-добра и трябва да се приемат нейните условия. В контекста на тези понятия 49% от работещите в бизнеса с информационни технологии утвърждават, че са се почувствали по-сигурни, когато са се запознали в детайли с религията, езика и принципите на общуване на техните партньори. 51% от същата група споделят, че са се почувствали значително по-убедителни в новите условия на бизнес отношенията си, когато са преодолявали културния шок и несигурността си чрез повишаване на равнището на организационната си култура, синхронизирана с опита на бизнес - партньорите си. Третата група изследвани лица, които работят в структурите на корпорации, представени в България, утвърждават като цяло за най-добър модел в преодоляването на трудностите, различията и възможностите за межкултурна асимилация познаването на чужд език, чрез който могат пълноценно да участват в бизнес общуването. Като цяло в общата група на респондентите има разделение по отношение на оценката за начините и средствата в преодоляване на трудностите при изграждане на имиджа на бизнес отношенията от българска страна с чуждестранните партньори. Има известно разделение на мненията по отношение на оценката за нивото на межкултурна комуникация, която външните партньори са се опитали да наложат, 48% от общия брой на

респондентите твърдят, че са почувствали влиянието на межкултурни принципи, които са имали за цел да „идеализират начина на живот, ценностите, бизнес светогледа и влиянието на Запада“, в резултат на което е имало период на изживяно чувство за „непълноценност по отношение на собствените възможности“.

22% от отговорилите смятат, че бизнес партньорите им утвърждават „стоковия фетишизъм“. Това е довело до вътрешни межкултурни противоречия между партньорите. Наложеният „търговски език“ от чужденците е имал за цел да представи стоката като функция на цялостния начин на живот, като еталон в системата на професионалното комуникиране и стандартите на конкурентната среда. Именно тук можем да почувстваме най-вече межкултурните различия на обществата, които залагат на индивидуализма и тези, за които „колективизма представлява сигурността на живота във вътрешната група, която защитава индивида през целия му живот“. /2/

Като цяло могат да се направят някои изводи, характеризиращи особеностите на межкултурната комуникация в ПР на бизнеса в съвременните условия у нас. Изследването показва, че в резултат на различията в межкултурните управленски стилове и традиции респондентите установяват, че се:

- ❖ правят опити за пренасяне на начин на живот и потребителски ориентации, присъщи на стила на работа и живот на външните им партньори;

- ❖ утвърждава западната култура като универсална в бизнеса;

- ❖ реализират бизнес интереси, имащи отношение към политически цели на партньорите;

- ❖ налага межкултурното общуване като процес на информация от „центъра към периферията“ т.е високоразвитите корпорации не търсят равнопоставени партньори, а само

изпълнители на собствените си бизнес матрици.

ИЗВОДИ

Актуалната тема, свързана с межкултурната комуникация като ПР на бизнес отношенията в съвременните условия в България, изследвана в три важни групи респонденти показва, че трябва да се отчетат някои сериозни проблеми на развитието. Съществува сериозен проблем в постигането на равнопоставено межкултурно общуване. Твърде силни са акцентите, които подчертават превъзходствата на бизнес традиция, съчетаваща западните приоритети в стила на работа и на живот, при който всеки успех се заплаща с цената на подчиняването на собствения живот

на законите на управленските модели. Априори се налага оценката, че навлизането в межкултурните бизнес отношения изисква дългосрочна ориентация към сътрудничество с партньорите и избягване на несигурността от срещата с межкултурните различия в общуването. Най - доброто съчетание в преодоляването на културния шок от срещата с динамичната межкултурна различност в бизнес отношенията е съхраняването на градивните особености на националната ни култура и национален характер като синтез на собствения ни идентичност, изразена във възможността да се доведе до градивна кулминация успешната бизнес стратегия на работещите в тази сфера.

ЛИТЕРАТУРА

1. **Х. Хофстеде**. 2001. Межкултурното сътрудничество и значението му за оцеляването, изд. „Класика и стил“ ООД, С.
2. **Д. Нэсбитт и П. Ебурдин**. 1991. Мегатенденции: год 2000, изд. Москва.
3. www.e-view.pr-office.org.

д-р МАРИЯ СТАНКОВА

ЮГОЗАПАДЕН УНИВЕРСИТЕТ "НЕОФИТ РИЛСКИ", гр. БЛАГОЕВГРАД

**PR СТРАТЕГИЯТА – ВАЖЕН АСПЕКТ НА АНТИКРИЗИСНОТО ПОВЕДЕНИЕ НА
ТУРИСТИЧЕСКАТА АГЕНЦИЯ**

PR STRATEGIC APPROACH – IMPORTANT ASPECT OF TOUR AGENCY' ANTICRISIS BEHAVIOR

Dr. MARIA STANKOVA

SOUTH-WESTERN UNIVERSITY "NEOFIT RILSKI", BLAGOEVGRAD

Abstract: The globalization of socio-economic development imposes the importance of searching and revealing of the prime source, provoking the complex changes in market area.

Through the recent years tourist markets differ with growing dynamic. The occurring tendencies submit number of questions with theoretical and practical interest to the process of strategic marketing planning and development of tourist structures. The fundamental organizational structures of the tourist market are tour agencies. In their variety, they fulfill important productive and distribution functions and contribute for the conclusion of tourist servicing process.

In the conditions of accelerated economic changes toward European market parameters Bulgarian tour agencies are up against new provocations, the revealing and mastering of which is possible only through appropriated theoretical models and practical instruments, based on the principles of marketing management and mostly on the PR strategic approach. The lack of which in Bulgaria estranges tour agencies from the process of permanent change, observed in tourist market area and restrains the effectiveness of their activity and future development. By the means of their mutual relations it is possible to deduce the process of changes, occurring through the market area. Their adaptation to the tour agencies' activity reveals new possibilities to meet constant market provocations.

Key words: globalization, tour agencies, marketing management, PR strategic approach, positive image

Туристическото пазарно пространство е "мястото", към което туристическата агенция трябва да насочи своя потенциал, да търси възможности за реализация на фирмената политика и да проучва бъдещето, да наблюдава промените и да избягва или преодолява кризите. То се състои от всички участници и сили, оказващи влияние върху възможността на туристическата агенция да оперира ефективно с целевите си пазари.

Изследването на пазарното пространство протича в два аспекта – едновременно по отношение на силите на макро- и микро-пространството.

Макро-пространството на туристическата агенция се състои от съвкупност от фактори и сили - демографски, икономически, регулативни, технологични, поли-

тически, правни и социо – културни, въздействащи върху й. Микро-пространството на туристическата агенция обхваща участниците в непосредствена близост, които влияят на способността й да обслужва пазарите си. Самата туристическа агенция в организационно-структурно отношение се състои от звена или департаменти, всеки от които въздейства /директно и/или индиректно/ върху възприемането на конкретни маркетинг мениджмънт решения.

Всеки от посочените участници в туристическото пазарно пространство се определя и като публики, чиито потребности туристическата агенция трябва да удовлетвори – финансова, медийна, правителствена, "гражданска", целеви сегменти, вътрешни публики. Публиките заявяват действителен или загатват

потенциален интерес или още влияние върху възможностите на агенцията да постига целите си.

Взаимодействието между участниците в туристическото пазарно пространство /макро и микро/ и туристическата агенция формира маркетинг мениджмънт приоритетите ѝ. Представянето им в публичното пространство обаче, е сложен процес, насочен към постигане на баланс в конструктивните взаимоотношения между агенцията и различните ѝ публики. Като успешни се разпознават онези инициативи, които се провеждат на базата на целенасочена стратегия на подготвяне и ориентиране на комуникациите с цел изграждане на позитивен имидж.

Развитието на съвременните пазарни отношения във все по-голяма степен се определя от думи като "неподреденост", "хаос", "аморфност", "непредсказуемост", "нелинейност", "непериодичност". Първоизточникът на понятията се открива в Теорията за хаоса. Появата ѝ обръща внимание на същността на "промяната", а хаоса обяснява като "специално динамично движение, произлизащо от детерминистични уравнения и разкриващо изключителна чувствителност от началните условия на системата" (10/1987:35). В този контекст може да се твърди, че усилията на туристическата агенция са насочени към установяване на възможностите за активна реакция спрямо динамиката на промените в пазарното пространство, чрез един от основните елементи на взаимодействието с публиките – а именно изграждането и поддържането на позитивен имидж за агенцията. За да бъде постигната целта обаче, е необходимо последователно да се разгледа природата на имиджа на туристическата агенция, поддържането му и неговите функции и роля при преследване и постигане на фирмените цели, както и да се обърне внимание на професионализацията на този тип дейности. Постигането на подобно "състояние" е

възможно, когато към аудиториите се отправят ясни позитивни послания, демонстриращи прозрачност на дейността, морална издържаност и зачитане на публичните интереси. И в този смисъл всяка комуникативна програма не е нищо друго, освен стремеж да се подпомогне процесът на поява на активно и позитивно ориентирано към агенцията обществено мнение (Davidoff, D. M., 1994:54). Липсата на положително отношение на публиките/обществеността (едновременно и потребител на продукта, и социална среда, и ограничително условие и източник на кадри) към нея, прави невъзможна реализацията на фирмените цели.

Наложено в публичното пространство мнение за туристическата агенция е особено уязвимо. И въпреки, че има определена инерция, отношението към нея е динамична величина. Всяка туристическа агенция е подложена на непрекъснати трансформации и промени, които рефлектират върху начина, по който публиките ѝ я възприемат. Същевременно, до обществеността в общия случай не достига пълна и достоверна информация – било поради липса на постоянен интерес, било поради специалните мерки (на агенцията) или просто поради отсъствие на подходящи комуникационни канали. В резултат, представите на потенциалните потребители за агенцията не винаги съответстват на реалните факти. Често, те могат да бъдат преувеличени или дори силно изопачени – да са далеч от реалността. Но дори и в посочените форми, те влияят съществено върху дейността на агенцията. Известната в социологията теорема на Томас гласи, че "... когато една ситуация се възприема от хората като реална, тя става реална в своите последици" (Schefflen, A., 1968:125). В този контекст, може да се приеме, че при наличие на определени условия или поредица от събития, общественото отношение много бързо се трансформира от позитивно в негативно

и обратното (без това да е свързано с реални негативни промени в дейността на агенцията).

Все повече нарастват усилията и средствата, вложени от туристическите агенции в изграждането на позитивен обществен имидж. Процесът, макар и не винаги положителен - особено в случаите, когато изградената репутация не съответства на действителното състояние, има важни последствия за конкретната организация. Утвърждаването на имидж на агенцията в публичното пространство, който да е и положителен, отслабва или неутрализира отчасти негативните промени, протичащи в туристическото пазарно пространство.

В българския език понятието **имидж** е широко навлязло; използва се, за да обозначи определена представа за някого или нещо. Най-общо, имиджът се приема за качество, обединяващо съвкупността от представи, очаквания и отношения "на другите" към конкретна личност, организация или стока и услуги (Jefkins, F., 1992:15). Директният превод на български е многословен и не толкова точен, и поради факта, че с една дума е трудно да се изрази многопластовият смисъл, вложен в "имидж", се избягва¹.

¹ Етимологията на имиджа трябва да се търси в латинския език - в латинските думи "Imago" и "Imitari", които обозначават акт на имитация и подражание. Популярност добива в първата половина на 20-ти век в САЩ като започва да се използва все по-често, за да се опише "аурата на човек, организация или цяла нация в обществения живот". Имиджът се създава и "култивира" от този, който си служи и ползва от него и бива силно повлиян от обстоятелствата и действията на връзките с обществеността (Кунчик, М., 1997:73). Маркетолозите приемат, че начинът, по който една марка, стока или организация са въведени в съзнанието на целевата публика има решаващо значение за съответното отношение към тях (Гардън, Р., Леви, Д.). У нас, водещите изследователи

За туристическите агенции постигането на добър имидж има нарастващо значение, във връзка с ефективното опериране в условията на ясно очертана, непрекъснато нарастваща и изостряща се конкуренция и на фона на повишените изисквания от страна на потенциалните и лоялни потребители и обществеността. Пазарната реалност дава множество примери за пренебрегване на определени туристически структури, които са злоупотребили с потребителското доверие или с действието и/или бездействието си са създали негативна представа за себе си в публичното пространство. В туризма обаче, може да се говори за верижност на реакциите. Така например, мащабното строителство през сезон 2004 в един от водещите български морски курорти – Златни Пясъци - даде отражение върху резултатите на всички останали организационни структури, опериращи на този пазар. *Чуждестранните и български туристи пренасочиха интересите си към други туристически места, не желаейки да бъдат притеснявани по време на почивка. От друга страна, интересите на туристическите агенции бяха застрашени, поради опасността от тотални анулации и загуба на позиции, предимно на външните пазари.*

Ето защо, може да се твърди, че имиджът, който е и позитивен, се превръща на съвременния етап в един от основните фактори, способстващи за просперитета на туристическата агенция, за реализация на нейната политика по достигане на краткосрочните и дълго-

на имиджа приемат, че той е "...плод на многообразна, идваща от различни източници и най-често опосредствана информация за реално съществуващи обекти и явления (Райков, Зд., 2003:29). Имиджът създава една втора реалност, която обаче силно влияе върху процеса на вземане на решения от индивида".

срочните ѝ цели. Агенцията, чиито имидж е сериозно накърнен, определено е поставена в неизгодни позиции в конкурентната борба при снижени пазарни възможности за реализация. Интересът на потенциалните потребители към предлаганата от нея номенклатура се свива, лоялните клиенти /при наличие на такива/ се отдръпват и отказват да се идентифицират с нея. Същевременно, дори изпаднала в сериозна криза организация, може да ограничи загубите си и да съхрани доверието на клиенти и делови партньори, когато имиджът ѝ е позитивен.

Имиджът се свежда до начина, по който целевите публики възприемат туристическата агенция, но е и резултат от вижданията и поведението, приемано като действие или бездействие на управляващите и служителите ѝ. Взаимната обвързаност и целенасоченост на двете направления се постига посредством PR-технологиите. За обществеността или още целевите публики обаче, е трудно да формират, единствено чрез собствени информационни канали, вярна представа за осъществяваната от агенцията дейност, за аспектите и приоритетите на фирмената политика, както и за степента ѝ на ангажираност с обществените интереси. Действията на агенцията в тази посока трябва да се извършват организирано, целенасочено и систематично чрез средствата, каналите и технологиите на публичен релейшънс. Подчертано агресивният им характер, в отделни моменти се обяснява със становището, че положителното ѝ възприемане на пазара, на който оперира е безспорна предпоставка за висока конкурентноспособност.

Процесът на изграждане на позитивен имидж е комплексен и продължителен. В специализираните PR-изследвания имиджът често се отъждествява с "капитал" (Джефкинс, Фр., 1993:72).

Публичните субекти, каквито са и туристическите агенции, са зависими от съществуващият за тях образ в публичното пространство. Независимо от това как е възникнал - случайно или в резултат на целенасочени действия – образът или още репутацията се обяснява като синтетична съвкупност от създадени трайни взаимоотношения, последствия на предходни усилия на специалистите по комуникация, които са ангажирани с неговото създаване и трайно поддържане.

Наложилите се в публичното пространство имидж – благоприятен или не – съществува независимо от организацията на връзките с обществеността. И ако в отделни случаи съществува възможност той да бъде "полиран", "туширан" или променен в определена насока, то обикновено не могат да бъдат премълчани или прикрити проблемните зони в дейността на една организация. При функционирането на туристическите агенции неминуемо се откриват недостатъци и опитите за пълното им прикриване като правило нанасят вреда на имиджа им. Специалистите по комуникации добре знаят това и изграждат позитивния имидж без да крият нерешените проблеми на организацията. Специалистите в областта - маркетолози и рекламисти, на базата на множество примери за ролята на добрия имидж на марковата стока и за качеството, което стои в неговата основа, посочват, че "най-лесно се продава най-доброто"².

Добрият публичен образ се основава преди всичко на трайно доверие между туристическите агенции и гражданите,

² *Ростър Рийвс в своята книга "Реализмът в рекламата" твърди, че "Библейско правило за рекламата е, че при еднаква реклама в крайна сметка побеждава по-съвършената стока" (Martin, P., Bateson, P., 1986:259). Т. Стоицова и М. Куманова посочват в свои публикации, че в процеса на изграждане на имиджа важат същите правила.*

между тях и техните служители и потребители. Трябва да се отбележи обаче, че примерите за изграждане и поддържане на позитивен имидж в сферата на дейност на туристическите агенции са сравнително малко. В специализираната литература не се срещат често аналогии с други пазарни структури или стоки и услуги. И ако една зле приемана стока, може да бъде заменена с друга сравнително лесно, то зле приеманата туристическа агенция обикновено бива “изтиква” в периферията или въобще се изхвърля от пазарното пространство³.

В процеса на възприятие хората притежават способността да обобщават крайно ограничена информация за конкретен обект, като я преработват и допълват с представи и образи, които са резултат както на актуални, така и на предходни впечатления и данни за него (Alport, G. W., 1995&186). В съзнанието си потребителите съвместяват реални и въображаеми образи, относно минали, настоящи и бъдещи събития, дължащи се на лични впечатления, на преразказани истории или на целенасочени външни въздействия. В своята съвкупност, цялата “събрана” информация формира определена представата за даден субект, бил той личност или организация.

За туристическите агенции е важен факта, че голяма част от натрупаните от потребителите впечатления и образи се наслагват стихийно или случайно в представите им. Но за “внушаване” на добър или лош имидж, решаващо значение има преднамереното насочване, търсене, контролиране и професионално легитимиране на информационните източници. Именно поради тази структурна особеност на имиджа се приема, че изграждането му става “стъпка по стъпка”, посредством съвкупност от

комплексни и целенасочени действия за наслагване на многообразие от образи, определящи отношението и/или доверието на потребителите в рамките на PR концепцията на туристическата агенция.

Трябва да се отчете обаче и друга съществена особеност – създаденият и наложен сред целевите публики образ на туристическата агенция се възприема в различен обхват и дълбочина от отделните потребителски групи. В пояснение се привежда факта, че “природата” на имиджа се отличава с аморфност, нехомогенност и различия във възприятията при различните културни и субкултурни групи на целевите публики. По повод на това може да се приеме, че съществува различна степен на приближаване на представите на потребителите до реалния облик и действителните характеристики на агенцията. Най-заинтересованата страна в процеса на формирането на имиджа е самата туристическа агенция, която трябва да проучи и опознае своите публики и техните характеристики, за да открива ефективни пътища и средства за въздействие върху тях. Тъй като, именно от характера на комуникациите с публиката зависят крайните резултати, изразяващи се в успех или провал на рекламните и PR стратегиите на фирмения маркетинг мениджмънт.

Разлика във възприятието на туристическата агенция се открива и при вътрешните ѝ публики. Служителите на агенцията, нейните доставчици – рецептивните фирми, както и специализираните посредници са не по-малко значими. Начинът, по който те възприемат образа, налаган от туристическата агенция е определящ за професионализма и коректното им отношение при установените договорености. В тази връзка, възниква необходимостта от опознаването на агенцията от “самата нея”, “последствията” от която резултират в изграждане на стройна съвкупност от представи на “агенцията за нея самата”. Тези представи тя добива в

³ (понятието “пазар” се използва в най-широк смисъл. Политическата партия също е организация, а изборите за нея са своеобразен “пазар”)

пряк контакт с всяка от публиките, към които е насочила комуникациите си и в много голяма степен се основава на образната връзка с тях. Много агенции се сблъскват с трудности и не са в състояние да формират реална самопредстава. При това, колкото е по-голяма в организационно-структурно отношение агенцията, толкова по-голяма е вероятността за не припокриване на представата ѝ за “самата нея” и реалните факти. Значението на самопредставата е именно в това – да придаде завършеност на съвкупността от целенасочени действия в рамките на рекламната и PR стратегиите за създаване на фирмения имидж, за неговото внасяне в публичното пространство и по-нататъшното му утвърждаване и развитие (Jeffkins, F., 1992:227).

Динамиката в туристическото пазарно пространство оказва косвено въздействие върху целевите за туристическата агенция публики, като обуславя тяхната изменчивост. Това е причина, съществуващата в публичното съзнание представата за туристическата агенция да остарява с течение на времето, да става неточна и невярна. По повод на това публичният образ трябва да се “поддържа” като се актуализира, обогатява и прецизира непрекъснато, макар и това да комплицира и активизира процеса на комуникация между агенцията и нейните публики.

Планирайки маркетинговата комуникация туристическата агенция трябва да дефинира ясно и директно преимуществата, които потенциалните потребители биха получили, закупувайки конкретно туристическо пътуване. В общия случай, фирмените позиции са трудно доловими за целевите публики, докато сполучливото им представяне чрез творчески подход и далновидност при конструирането на имиджа носи отлични дивиденди за агенцията. За да се възприеме позитивно, имиджът трябва да е конструиран в перспектива към надеждите и желанията на потенциалните

потребители. Туристическата агенция “изпраща” до целевите си публики обещание за това, че в общуването си именно с нея, те ще получат онази продуктова добавена гратисна стойност, която им е нужна. В тази връзка, все по-често се подчертава – небрежно или целенасочено - ангажирането на агенцията с осигуряване сигурността на нейните клиенти, в условията на трудно предсказуемо и постоянно променящо се пространство. Всеки един елемент на посланието, подсказващ бъдещи желани състояния дава позитивно отражение върху имиджа на агенцията.

В условията на глоболизиращ се туристически пазар, дейността на туристическите агенции добива все повече общи характеристики. В стремежа си да задоволят непрекъснато нарастващите потребности, заявявани от потенциалните потребители, те прилагат най-новите технологии за управление и “производство”, както и копират и възпроизвеждат успешни практики за подобряване качеството на продукта, познати от други отрасли. В резултат, целевите публики са затруднени в опитите си да се идентифицират с конкретен пазарен субект. Агенцията, съумяла да подсили уникалността на продуктите и посланието си е в печеливша позиция. *Уникалността* може да се изрази в неповторими характеристики на предлаганите от нея туристически пакети и съпътстващи услуги, в тяхната рядкост, в изпреварването на конкурентите и пр. При разработването на елементите на уникалност се обмисля задоволяването на онези потребности, които са специфични и са свързани с очаквания за точност, коректност, навременност, сигурност, неповторимост на преживяването. *Транслирането на тази информация до целевите публики се осъществява отново чрез имиджа.* Сред главните му функции по създаването на позитивни нагласи, се открива и насоченост към диференциране на туристическата агенция и продуктовата ѝ

номенклатура от множеството преки или косвени конкуренти, предлагащи сходни продуктови параметри. Същевременно имиджът, лансиран от туристическата агенция придобива обществен, публичен статус и се превръща в елемент на обществения живот. Предназначението му - да задоволява определени вътрешни организационни потребности и интереси - е вторично. В реални условия, ориентацията му е главно към целевите публики, обслужвани от туристическата агенция. В този смисъл може да се приеме, че той условно обслужва външни интереси и по повод на това, има собствен живот в публичното пространство, относително самостоятелно от агенцията. И ако агенцията има водеща роля за развитието и устойчивостта на имиджовата концепция, то в определен етап от това развитие имиджът, от своя страна, допринася за активността на организацията – налагайки ниво и модел на поведение, с които тя трябва да се съобразява.

Възприеман като обективно отражение на действителността, имиджът функционира като сложна организирана система от представи за организацията, подчинена на собствени /за конкретната туристическа агенция, в случая/ правила на развитие и устойчивост. Структурирането и внасянето му в публичното пространство, сред потенциалните потребители е обект на строг контрол в рамките на цялостната PR стратегия. Предхождат се от съвкупност от действия, моделиращи възможните или очакваните потребителски реакции, нагласи, претенции, надежди /предварително изследвани дълбочинно/, за да се достигне ниво, на което посланията могат да се адресират диференцирано, съобразно потребителските профили на публиките като цяло, но и на различните групи вътре в тях. Елиминирането на случайността е важен аспект, но не винаги особено ефективен като се има предвид динамиката на протичащите в туристическото пазарно

пространство процеси – опасността от кризисни ситуации е постоянна.

И ако началната идея за имиджа го представя като обективно отражение на действителността, то *крайният резултат се изразява в “сътворяване” на нова реалност.* Напълно или частично различна от действителността, новата реалност, възплътена в имиджа е силно въздействаща. И в редица случаи, особено опасна – позволява манипулиране на отделни податливи групи потребители. С цел ограничаване на този противоречив аспект на PR технологията са въведени изисквания за съблюдаване на съвкупност от лимитиращи критерии при структуриране на имиджовата концепция. В резултат, от нея са обхванати интересите и целите на организацията - туристическата агенция, на целевите публики, на социо-културните групи и на обществото като цяло. Интегрирането им в налагания от туристическата агенция публичен образ, ѝ позволява да се ангажира по-цялостно с актуалните обществени проблеми.

При глобалния динамичен и комплициран характер на съвременното туристическо пазарно пространство, класическите предпоставки за превръщане на една туристическа агенция в конкурентноспособна пазарна структура вече не са достатъчни за постигане на успех. Наличие на квалифициран персонал, намаляване на цените на продуктите, рационализиране на обслужването, точно пазарно позициониране са необходими, но не достатъчни условия. *(Макар и пазарът да не допуска пренебрегването на наложените стандарти.)* Ключово значение има известността на компанията. Ако тя е непозната на публиката или репутацията ѝ е сериозно накърнена, рязко намаляват шансовете ѝ за пазарен успех. *Спечелването на доверието на потребителя е главен фактор за успеха и на туристическата агенция.* Незачитането на необходимостта от професионално управление и реализация на фирмените

публични комуникации застрашава търсените от агенцията пазарна реализация и позиции. По повод на това, връзките с обществеността към настоящия етап се приемат за основна функция на модерното управление.

Динамиката в туристическото пазарно пространство е причина туристическите агенции да са изправени ежедневно пред многообразни рискове и ситуации на криза. Стремешът проблемите да бъдат решавани с традиционни средства често се оказва неефективен и само ги усложнява. Адаптацията към бързо променящата се социална среда е възможна само чрез добре подредени и управлявани комуникации. Възникващите трудности при спечелването на целевите публики с комуникационни средства, произтичат и от натиска на конкурентите, който е все по-агресивен. За преодоляването им, освен интуиция и житейски опит, са необходими професионални познания и планирани целенасочени усилия за оптимална комуникация. Именно, чрез *PR технологиите туристическата агенция декларира публично своята мисия. Информира* потенциалните потребители за предназначението си, за социалната си ориентация и обществената ангажираност. Както и отговаря на въпросите, относно желанията и очакванията на целевите публики и обществените изисквания към нея (при отчитане на обратната връзка). В този контекст, ролята на отделите за "Връзки с обществеността" се открива в установяване на устойчив диалог, спечелване на публиките за фирмената политика и въвлечането им в нейната реализация.

Съвременните туристи са "принудени" постоянно да разрешават малки, но сложни проблеми, касаещи начина на удовлетворение на потребностите от туризъм – отдих, възстановяване, пътуване, приключения и пр. Изборът на туристическа агенция, с която да общуват по този повод често е рисково начинание. *В отделни случаи, потреби-*

телите рискуват не просто собствените си ресурси, а живота, сигурността, бъдещето си. За да подпомогнат решението си, потребителите се нуждаят от ориентация, от информация, от съвет, които да ги насочат към конкретна агенция и продукт, сред множеството такива в пазарното пространство. Главната функция на имиджа се състои именно в това, да компенсира липсата на време и недостига на информация на потенциалните потребители. Чрез него се управлява поведението спрямо туристическата агенция. Добре познатата агенция, ползваща се с добро име предразполага чрез доверие избора. Същевременно, негативната репутация е достатъчен аргумент агенцията да бъде избягвана. Планирайки, реализирайки и управлявайки чрез PR-стратегията своя имидж, туристическата агенция създава собствени публики, които са различни от тези на нейните конкуренти. Коректното им информационно и туристическо обслужване ги превръща в съвкупност от лоялни клиенти, които разбират и подкрепят нейната политика. В резултат, туристическата агенция постига сериозно конкурентно предимство пред останалите агенции в пазарното пространство.

Имиджът има също и защитна функция. Позитивният публичен образ на туристическата агенция поглъща и неутрализира агресивните конкурентни атаки. Чрез него, известните и утвърдени в публичното съзнание туристически агенции задържат пазарните си позиции и противостоят дори на навлизащите в пазарното пространство конкуренти, чиито продукти се отличават с по-добри качества или ценови характеристики. Позитивният имидж способства за реалното нарастване на икономическата власт на туристическата агенция, като оптимизира условията за нейното функциониране в публичното пространство. Устойчивото ѝ присъствие в туристическото пазарно пространство допринася още и за затвърждаването на позициите ѝ и в други сфери на обществения живот

– политика, култура, изкуство. В резултат, основната дейност на агенцията бива повлияна положително и обогатена от “сътрудничеството” си с тях.

Връзките с обществеността се открояват като “социална технология”, ориентирана към бъдещите желани състояния на туристическата агенция. Всяка конкретна стратегия предполага удовлетворяване на бъдещи очаквания на целевите публики, доколкото формирането чрез PR на общественото мнение, което да подкрепя фирмената политика, е сложен и продължителен процес. Статусът на туристическата агенция, определен чрез общественото мнение, е твърде динамичен – възможно е в различни периоди да има промени, например от негативно към позитивно или към неутрално отношение. По повод на това, чрез *PR стратегията* се реализират *различни задачи*, на базата на диагностициране на посоката на общественото мнение; те са ориентирани в *два главни аспекта*:

- създаване на благоприятно за агенцията общественото мнение,
- способстване за неутрализиране на враждебно спрямо агенцията общественото мнение или за модифицирането на такова в позитивно.

В съвременните условия общественото мнение има по-кратък цикъл на съществуване. Предпоставка за това са множеството проблеми, ангажиращи потенциалните потребители от една страна, и оперативността, с която решават възникналите противоречия, от друга. При което, общественото мнение по даден въпрос има много по-кратки фази на генезис и затихване. В резултат от активната дейност на медиите, се наблюдава по-ниска степен на спонтанност на общественото мнение. Особено често се откриват опити то да бъде манипулирано в една или друга посока. *Заради новината, средствата за масова информация твърде бързо сменят акцентите на своето внимание. Един въпрос, който е бил воде-*

ща новина, губи бързо своята актуалност, бидейки изместен от друг новопоявил се проблем. В резултат, се ограничават възможностите на общественото мнение да се концентрира за дълго време в една посока. Този факт има своята положителна и отрицателна страна. Положителното е това, че на общественото мнение се поднася богата палитра от проблеми в целия спектър от обществени интереси и те получават шанса да се реализират като получат публичност. Отрицателният момент е честата смяна на акцентите. Това води до притъпяване на общественото мнение и го прави нечувствително към значими обществени проблеми, решаването на които изисква сравнително по-дълго време и по-настойчиво въздействие от негова страна. Спецификите, с които се отличава общественото мнение не омаловажават ролята и значението му в обществото. Напротив, то придобива нови функции и измерения в съответствие с промените се обществени условия.

Посредством *PR-стратегията*, туристическата агенция е във възможностите си да предприема в критични моменти **изпреварващи действия**, чрез които запазва, утвърждава и разширява достигнатите позиции в публичното пространство.

Добрият имидж косвено способства за ефективното решаване на кадровите проблеми на туристическите агенции. Специалистите са заинтересовани да работят или кандидатстват за работа в организация, която се ползва с добро име. *Традиционна практика е към такива фирми да се насочват и най-талантливите и успешни випускници на висшите училища.*

PR или връзките с обществеността са се наложили като важен аспект на фирменото стратегическо планиране. Определят се като неразделна част от модерното управление, чието главно предназначение е да привлича и ресур-

сите на публиките за реализация на организационната политика. Изграждайки позитивен имидж, PR стратегията осигурява и така необходимото сътрудничество с публиката. Приобщава тази публика към целите на организацията, независимо от сферата на дейност. Чрез своя имидж тя успешно печели нови "съюзници" - клиенти, делови партньори, симпатизанти, както и отстоява обществената си позиция.

Универсалната "природа" на принципите и логиката на PR технологията, бидейки адаптирана и творчески реализирана от всяка туристическа агенция осигурява желаните резултати. Способства за намаляване на неопределеността в туристическото пазарно пространство, за генериране на алтернативи за решаване на възникнали проблеми, за създаване на благоприятен публичен образ. И този контекст, стимулира движението в перспектива чрез промяна на мнението и поведението на публиките, към които е ориентирана дейността ѝ.

Игнорирането на стратегическото значение на връзките с обществеността, разкрива недалновидността на мениджмънта при условията на динамизирани се пазарни процеси. При които, опасността от възникване на кризисни ситуации е повече от вероятна за всеки

един етап от нейното пазарно развитие.

Фактът, че туристическите агенции у нас функционират при неопределеност и висок риск, не омаловажава слабият интерес, проявяван като цяло към възможностите на връзките с обществеността. Въвлечени от примера "на другите" в бранша, преобладаващата част от агенциите ориентират ресурсите си главно към рекламата като подход за увеличаване на продажбите. Макар, в редица изследвания да е доказана зависимостта, че в съответствие с нарастването на рекламните бюджети намалява ефективността на рекламните послания, респективно на резултатите от рекламната стратегия (Райков, Зд., 2003:185). Същевременно, не се отчитат актуалните тенденции, откроявани от маркетингозите, които отбелязват, че епохата на рекламата като средство за постигане на желан успех е отминала и бъдещето е в комуникациите с публиките. Именно, посредством връзките с обществеността и публичността туристическата агенция и продуктите, формирани от нея могат да се наложат в съзнанието на целевите сегменти. Неограничените ѝ възможности осигуряват неограничено конкурентно предимство на агенцията, улесняващо движението ѝ в глобалното пространство.

ЛИТЕРАТУРА

1. Атанасова, Л., 1998, *Маркетингови изследвания в туризма*, Селекта, Бургас
2. Величков, А., 1989, *Личност и вътрешна мотивация*, София
3. Джефкинс, Фр., 1993, *Въведение в маркетинга, рекламата и пбблик рилейшънс*, Мениджмънт и консултинг, Варна
4. Доганов, Д., 1998, *Маркетинг в туризма*, Варна
5. Доганов, Д. И Дуранкев, Б., 1996, *Реклама и насърчаване на продажбите*, УИ "Стопанство", София
6. Кунчик, 1997, *Въведение в науката за публицистика и комуникации*, FES, София
7. Липман, У., 2001, *Общественото мнение*, ЛИК, София
8. Ракаджийска, С., 1991, *Туристически пазар и реклама*, ИК Галактика, Варна
9. Райков, Зд., 1999, *Публичната комуникация*, Варна
10. Райков, Зд., 2003, *PR: Технологията на успеха*, Дармонд, София
11. Тофлър, А., 1996, *Трусовеете във властта*, София
12. Alport, G.W., 1995, *The nature of Prejudice*, London
13. Davidoff, D. M., 1994, *Contact: Customer Services in the Hospitality and Tourism Industry*, Prentice Hall, London
14. Thompson, J., 1995, *The Media and Modernity*, CA: Stanford University Press
15. www.marketimage/research.uk

АКТУАЛНИ ПУБЛИКАЦИИ НА АВТОРИ ОТ СТОПАНСКИЯ ФАКУЛТЕТ ПРИ ЮЗУ “НЕОФИТ РИЛСКИ”

Георгиев, Г. 2005. Икономика на труда, Университетско издателство “Неофит Рилски”, Благоевград

Учебникът разкрива предвидения за изучаване материал като система от специфични обществени отношения. В него се разглеждат закономерностите, принципите, подходите и практическите механизми, необходими за изграждане на политиките за въздействие върху трудоспособното население и за стимулирането му в периода на неговото икономическо използване и реализиране. Представят се основните, масово прилагани и най-характерни системи за оценка и стимулиране във фирмите на водещите индустриални страни, при което се посочват и съпътстващите методи и изисквания за социална защита, здравословна среда и рационална организация на труда. Поставят се проблеми на състоянието на народонаселението и трудовите ресурси, на реалното състояние на съвременните индустриални отношения, като форма и израз на изискването за постигане на “социален мир” и възможност за съчетаване на различните видове интереси. Включеният материал ще позволи формирането на ясна представа и убеждение в обучаваните лица за прилаганата нормативна уредба, характера на провежданата социално-икономическа политика, използваните и прилагани принципи, практически подходи и методи в областта на труда и трудовите отношения, а също и създаването на необходимия задел от умения по използване и практическо прилагане на разнообразните документи, закони и подзаконови актове, регулиращи обхвата на държавното регулиране в областта на тези специфични обществени отношения.

Димов, И. 2005. Фирмено планиране, ИА “Корект”, Благоевград

Книгата е учебно-методическо помагало, предназначено да подпомага студентите от икономическите и управленските специалности, изучаващи дисциплината “Бизнес планиране и контрол”, както и всички други, които се интересуват от въпросите на фирменото планиране. В нея се поставят проблемите на същността и принципите на фирменото планиране. Особено внимание се обръща на стратегическото фирмено планиране. Разглеждат се и въпросите, свързани с разработването на средносрочни и текущи фирмени планове по отделни функционални направления.

Николов, Ч., Д. Димитров, В. Сивов, Д. Стоилова. 2005. Европейско стопанство, Университетско издателство “Неофит Рилски”, Благоевград

Учебникът е първият по рода си специализиран наръчник с творчески принос за разбирането на спецификата и логиката на развитието на стопанските процеси в Европейския съюз. Съдържа ценен изследователски материал за конкретните параметри, пътища и концепции, заложили в политиките и институциите и определят бъдещето на Европейската общност. В него се разкриват основополагащите икономически аспекти на многообразния процес на изграждането на Обединена Европа и най-съществените структуроопределящи сфери и дейности с решаващ принос за реализирането на стопанските ефекти от интеграцията.

Ставрова, Е. 2005. Системи за превенция на достъпа на мръсни пари до финансово-кредитната система, Университетско издателство “Неофит Рилски”, Благоевград

Монографията изследва възможностите за нарушаване устойчивостта на банковата система чрез навлизането в нея на парични потоци с неясен или престъпен произход и произтичащите от това системни и операционни рискове.

Обобщен е международния опит в банковото регулиране с цел мониторинг и превенция на достъпа на мръсни пари в банковите системи на водещи в индустриалното си развитие страни. Разгледани са възможностите за изпиране на пари в звената на финансово-кредитната система - банкова система, застраховане, сделки с недвижими имоти, данъчни престъпления, трансгранични финансови потоци и др. Предложен е контролингов модел за идентифициране и предотвратяване на навлизането на пари със съмнителен произход чрез включването в него на държавни институции, нотариална камара и други заинтересовани субекти.

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 30 лв.
10. За представяне на актуални публикации и за публикуване на рецензии и отзиви за научни трудове се заплащат 20 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