

CONTENTS

ECONOMICS, FINANCE, INVESTMENT, ACCOUNTING

SOCIAL RISKS: PRINCIPLES OF MANAGEMENT IN THE CONTEXT OF MODERN TRANSFORMATIONS Yuriy Pasichnyk	5
FISCAL IMPORTANCE OF ENVIRONMENTALLY RELATED TAXES IN THE EUROPEAN UNION Miloš Stojanović, Sonja Arsić, Edisa Brničanin, Irena Canić	11
VALUE ADDED TAX AS AN INSTRUMENT OF ENVIRONMENTAL TAX POLICY IN SELECTED COUNTRIES Miloš Stojanović, Nemanja Gligorijević, Edisa Brničanin, Sonja Arsić	16
DAMAGES EXCLUDED FROM COMPULSORY INSURANCE CIVIL RESPONSIBILITY OF THE CAR DRIVERS IN THE REPUBLIC OF SERBIA Milica Krulj Mladenović	21
CSR AND REPORTING ABOUT CSR IN THE REPUBLIC OF SERBIA Zvezdan Đurić, Miloš Lj. Pavlović, Olivera Đurić, Radica Jovanović	29
THE INTEGRATED REPORTING CONCEPT – THE FUTURE OF BUSINESS REPORTING Zdravka Petković, Čedomir Gligorić, Miloš Lj. Pavlović, Gordana Stojmenović	35
THE IMPORTANCE OF BUSINESS CONNECTIONS OF SERBIA AND RUSSIA Radica Jovanovic, Zdravka Petkovic, Olivera Karic Nedeljkovic	40
ANALYSIS OF INVESTMENT-INNOVATION ACTIVITY AND UKRAINE’S DEVELOPMENT PERSPECTIVES IN TERMS OF EUROPEAN INTEGRATION Yuliya Polyak, Rostyslav Lytvyn	48
SOCIAL ENTREPRENEURSHIP DEVELOPMENT IN BULGARIA Venelin Terziev, Ekaterina Arabska	54
THE ACCOUNTING REGULATION OF GOODWILL IN BULGARIA – HISTORICAL OVERVIEW AND ANALYSIS Atanas Atanasov	96
INTEGRATED REPORTING - NEW CHALLENGE IN A CORPORATE REPORTING Atanas Atanasov, Romyana Marinova	106
DIRECTION OF BULGARIAN TRADE WITH SUB-SAHARAN AFRICA Eduard Marinov	114
FACTORING AND INVESTMENT ACTIVITY OF COMPANIES Galya Taseva-Petkova	120
FACTORS FOR THE INCREASE IN INTERCOMPANY INDEBTEDNESS IN BULGARIA DURING THE TRANSFORMATION OF THE ECONOMY Galya Taseva-Petkova	129
UNEMPLOYMENT RATE DYNAMICS IN BULGARIA AND IN EUROPEAN UNION Milen Velev	141
ECONOMIC GROWTH DYNAMICS IN BULGARIA AND IN EUROPEAN UNION Milen Velev	148

СЪДЪРЖАНИЕ

ИКОНОМИКА, ФИНАНСИ, ИНВЕСТИЦИИ, СЧЕТОВОДСТВО

СОЦИАЛНИТЕ РИСКОВЕ: ПРИНЦИПИ НА УПРАВЛЕНИЕ В КОНТЕКСТА НА СЪВРЕМЕННИТЕ ТРАНСФОРМАЦИИ Юрий Пасичник	5
ФИСКАЛНОТО ЗНАЧЕНИЕ НА ЕКОЛОГИЧНИТЕ ТАКСИ В ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ Милош Стоянович, Соня Арсич, Едиса Бърничанин, Ирена Цанич	11
ДАНЪКЪТ ВЪРУ ДОБАВЕНАТА СТОЙНОСТ КАТО ИНСТРУМЕНТ НА ЕКОЛОГИЧНАТА ДА- НЪЧНА ПОЛИТИКА В ОПРЕДЕЛЕНИ ДЪРЖАВИ Милош Стоянович, Неманя Глигоревич, Едиса Бърничанин, Соня Арсич	16
ЩЕТИ, КОИТО НЕ СА ВКЛЮЧЕНИ В ЗАДЪЛЖИТЕЛНАТА ЗАСТРАХОВКА ГРАЖДАНСКА ОТ- ГОВОРНОСТ НА АВТОМОБИЛИТЕ В РЕПУБЛИКА СЪРБИЯ Милица Крули Младенович	21
КОРПОРАТИВНАТА СОЦИАЛНА ОТГОВОРНОСТ И НЕЙНАТА ОТЧЕТНОСТ В РЕПУБЛИКА СЪРБИЯ Звездан Дурич, Милош Павлович, Оливера, Дурич, Радица Йованович	29
КОНЦЕПЦИЯТА ЗА ИНТЕГРИРАНАТА ОТЧЕТНОСТ – БЪДЕЩЕТО НА БИЗНЕС ОТЧЕТНОСТТА Здравка Петкович, Чедомир Блигорич, Милош Павлович, Гордана Стоименович	35
ЗНАЧЕНИЕ НА БИЗНЕС ВРЪЗКИТЕ МЕЖДУ СЪРБИЯ И РУСИЯ Радица Йованович, Здравка Петкович, Оливера Карич Неделкович	40
АНАЛИЗ НА ИНВЕСТИЦИИТЕ В ИНОВАЦИОННА ДЕЙНОСТИ И ПЕРСПЕКТИВИТЕ НА РАЗ- ВИТИЕТО НА УКРАИНА В УСЛОВИЯТА НА ЕВРОПЕЙСКА ИНТЕГРАЦИЯ Юлия Полак, Ростислав Литвин	48
СОЦИАЛНОТО РАЗВИТИЕ НА ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВОТО В БЪЛГАРИЯ Венелин Терзиев, Екатерина Арабска	54
СЧЕТОВОДНОТО РЕГЛАМЕНТИРАНЕ НА РЕПУТАЦИЯТА В БЪЛГАРИЯ – ИСТОРИЧЕСКИ ПРЕГЛЕД И АНАЛИЗ Атанас Атанасов	96
ИНТЕГРИРАНОТО ОТЧИТАНЕ – НОВО ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВО В КОРПОРАТИВНОТО ОТЧИ- ТАНЕ Атанас Атанасов, Румяна Маринова	106
ГЕОГРАФСКА СТРУКТУРА НА ТЪРГОВИЯТА НА БЪЛГАРИЯ СЪС СУБСАХАРСКА АФРИКА Едуард Маринов	114
ФАКТОРИНГ И ИНВЕСТИЦИОННА АКТИВНОСТ НА ФИРМИТЕ Галя Тасева-Петкова	120
ФАКТОРИ ЗА НАРАСТВАНЕ НА МЕЖДУФИРМЕННАТА ЗАДДЪЛЖНЯЛОСТ В БЪЛГАРИЯ ПО ВРЕМЕ НА ТРАНСФОРМАЦИЯТА НА ИКОНОМИКАТА Галя Тасева-Петкова	129
ДИНАМИКА НА РАВНИЩЕТО НА БЕЗРАБОТИЦАТА В БЪЛГАРИЯ И В ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ Милен Велев	141
ДИНАМИКА НА ИКОНОМИЧЕСКИЯ РАСТЕЖ В БЪЛГАРИЯ И В ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ Милен Велев	148



SOCIAL RISKS: PRINCIPLES OF MANAGEMENT IN THE CONTEXT OF MODERN TRANSFORMATIONS

Yuriy Pasichnyk

СОЦИАЛНИТЕ РИСКОВЕ: ПРИНЦИПИ НА УПРАВЛЕНИЕ В КОНТЕКСТА НА СЪВРЕМЕННИТЕ ТРАНСФОРМАЦИИ

Юрий Пасичник

ABSTRACT: *The article is devoted to the study of social risks forecasting and management. The relevance of the study due to the need of forecasting and management of social risk in the transformation of the economic relations. These transformations pose a serious problem of adequacy of the welfare states. In recent years considerably the attention of scientists to consideration of the concept "risk" became more active. The social risk represents the situation connected with overcoming of uncertainty at adoption of administrative decisions in the conditions of modern transformation. The social risk definition and structure are analyzed, basic terms of social risks management concept is represented.*

In recent years along with the persistence of the main risks of the industrial society new social risks are brought about by economic and demographic developments; main factors are: a higher probability of job loss for larger parts of society and different age cohorts; limited capacity of welfare systems to deal with these risks due to financial constraints and difficulty in updating welfare arrangements. The attention is focused on specificity of such a socially significant risk for the person as unemployment.

Demographic risks, risks of unemployment, risks of social differentiation of society are analyzed on the basis of statistical data. The article substantiates the main directions of overcoming of such social risks as unemployment.

Keywords: social risk, unemployment, labour market, social insurance, social benefits, employment.

Introduction

Under present conditions of today a prior task for any country is to ensure the highest possible level of welfare of citizens and social stability in society. The outlined problems can be solved by implementing an effective system of social protection – social security. State social insurance is an integral part of the social system of countries with developed economies. The main purpose of social insurance – a formation of monetary funds in which: costs associated with alimony for the disabled and the persons not involved in the labor process are funded; reducing the gap in financial support of the unemployed and the working population is provided.

During the economic activity of the working population, scientists distinguish a number of risks, which represent the probability of material insecurity of life of citizens in the loss of opportunity to participate in the economic process, in most cases, with reasons beyond their

control. The outlined risks are interpreted as "social risks".

Social risks, as a rule, are the danger and threats that limit economic independence, social welfare and lead to adverse changes in the social condition of man.

Analysis of recent research and publications

The problems of social security of population, financing of social sphere and guarantee of constitutional rights for social protection at all times are a field of study for scholars and statesmen. The instability in the country, falling income levels and socio-economic transformation require rethinking and improving the current system of social protection. Recently, more and more publications and research on the problems of social security and the social risks in society appear. For the first time the concept of "social risks" was defined in the Convention and Recommendations of the International Labour Organisation: about Minimum Standards of Social Security in

1985 [11]; about invalidity, old age and loss of breadwinner in 1967; European Code of Social Security [3]; European Charter of the Fundamental Social Rights of workers [4] and other international instruments. According to these regulations the social risks include: temporary incapacity; pregnancy and childbirth; the need to care for a minor child or a disabled child or a disabled elderly family member; disease; invalidity; old age (retirement); the loss of breadwinner; unemployment beyond human reason; accident at work, occupational disease; death and others [12].

At present the nature of risks occurrence, their evolution and impact on social development was studied by P. Antoniuk [1] E. Libanova [6] V. Nadruga [8] O. Novikova [9] Y. Saenko [12] L. Shamileva [13] and others.

However, despite the achievements of scientists in this field and significant developments of methodologies and tools for managing social risks, even now there are problems on their min-

imization. It is reasonable to note that social risks are not constant, they are integrated depending on the priorities of state development. The defined, respectively, generates a pattern of further development and implementation of risk management mechanisms, the formation of new approaches for their avoidance.

The article aims to study of the nature of risks occurrence and formation of methodological principles for overcoming social risks and minimizing of their impact on citizens of the country.

The main material research

In the community social risk has a social character, in fact, mostly it is determined by the social conditions and does not depend on an individual, and therefore is an expression of the functioning of society, individual protection from what is not possible, as it is defined by a complex of objective socio-economic conditions (Fig. 1).

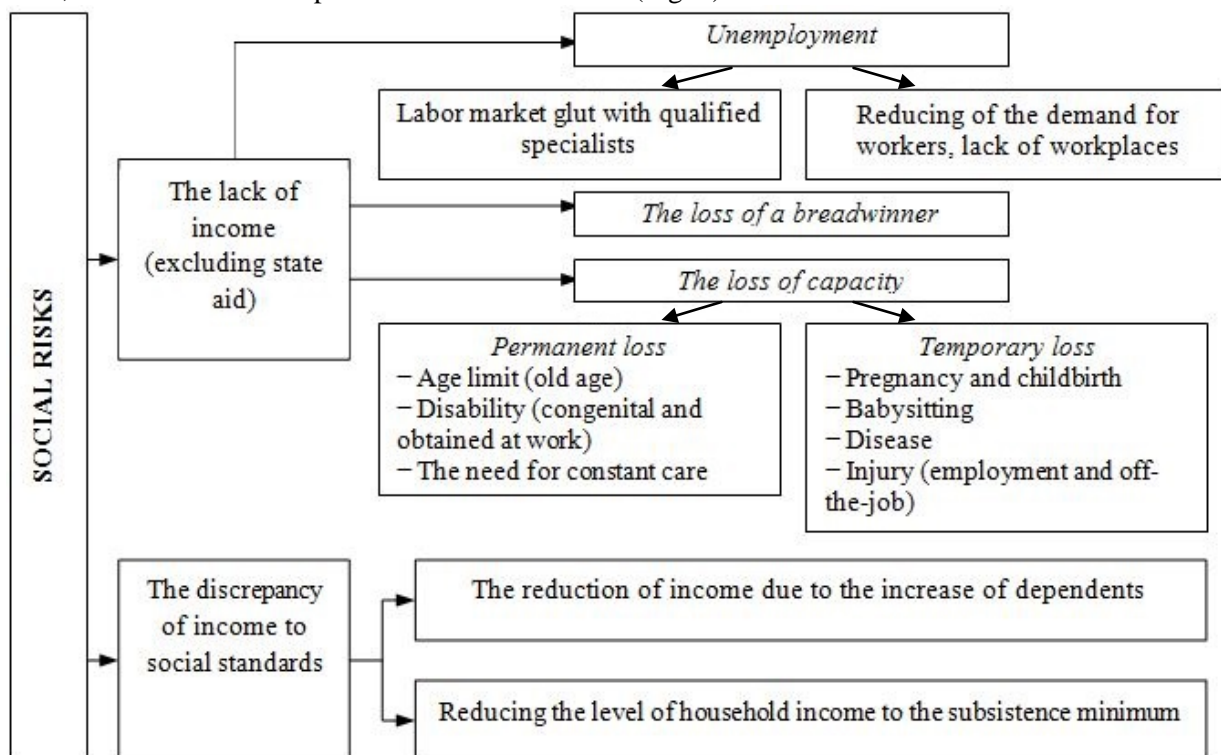


Fig. 1. Classification of social risks *

* made by the author

One of the components of social risks is unemployment resulting from violations of economic balance in society and therefore it necessitates a government intervention in the regulation of these processes.

The main factors that determine the development of unemployment can be a disease, an occupational disease, a work injury, an accident,

maternity and childhood, an old age, disability, an unfavorable economic situation and, finally, a death of an employee.

Unfavourable economic and political events that resulted from the global financial crisis had a particular impact on the unemployment rate in Ukraine for the past five years (Fig. 2).

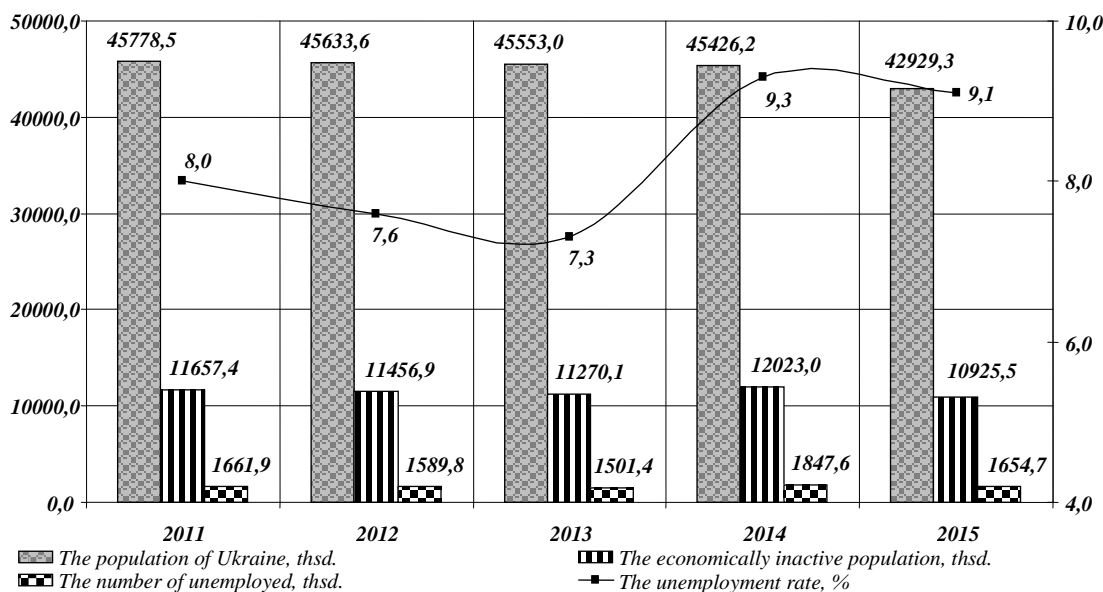


Fig. 2. State of unemployment in Ukraine for 2011-2015. *

* the data for 2015 are excluding the occupied territories of Donbass and the Crimea

** made by the author according to the State Statistics Service of Ukraine

The overall situation regarding unemployment in Ukraine is somewhat stabilizing. Thus, in 2015 the number of the unemployed was 1654.7 thousand people and, compared to 2014, decreased by 193 thousand. The unemployment rate of economically active population declined to 9.1% in 2015 against 9.3% in 2014.

The economically inactive population in 2015 was on the lowest level for the period of the research – 10,925.5 thousand people. The number of economically active population aged from 15 to 70 in 2015 on average was 18.1 million people, including 16.4 million employed and 1.7 million unemployed. Among the people of working age the economically active population was 17.4 million people, including 15.7 million employed people and 1.7 million unemployed [2].

In order to provide a relevant assistance to citizens who lost their jobs, the Law of Ukraine "On Compulsory State Social Unemployment Insurance" 02.03.2000 was adopted (05.01.2016 the latest edition) [9] under which the Fund of obligatory state social insurance of Ukraine against unemployment was created, the executive service of which is the State Employment Service. The service provides social services to the population and to employers, particularly regarding employment of citizens to free and newly

established jobs; providing information, counseling and career guidance services; establishing the bank of vacancies; finding a suitable work and staffing of vacancies; increasing the competitiveness of citizens in the labor market by organizing vocational training, the organization of public works and others of a temporary nature and so on.

Consequently, the unemployment insurance, as a mechanism for foresight of a certain social risk is a part of the state social security system, the essence of which consists in a compensation of incomes of the workers who lost their jobs. The system of unemployment insurance plays an extremely important role in supporting the incomes of the population during the economic recession, in improving the efficiency in job searches.

The presence of a structural disproportion between the demand for labor and its supply is a factor that limits both the possibilities of unemployed, and meeting the needs of employers in workers.

The load of registered unemployed persons per 10 vacant posts in the country as a whole increased from 145 persons at the end of 2014 and to 189 persons by the end of 2015 (Fig. 3).

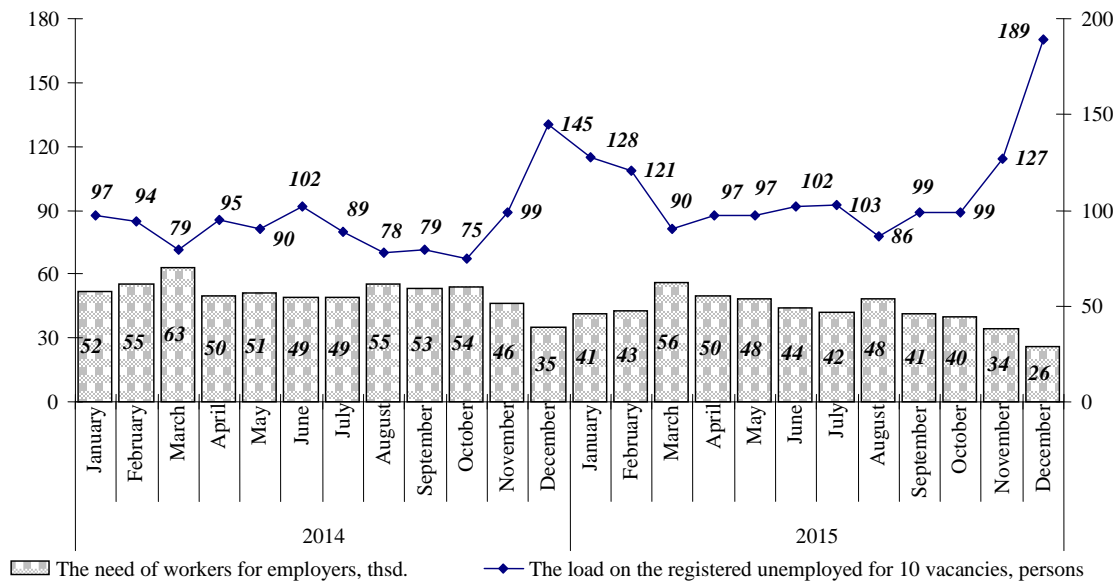


Fig. 3. The demand and supply of labor in the labor market of Ukraine

** made by the author according to the State Statistics Service of Ukraine*

In order to increase the competitiveness of unemployed, the State employment service provides their vocational training (training, retraining, professional development). In schools of all types during 2015 178,900 of registered unemployed persons were passing vocational training [2].

To support the population without a job, according to the Order of Unemployment Benefits, including lump-sum for the organization of business activities of unemployed, the financial assistance is provided. The amount of financial assistance is determined for one calendar year, based on the length of the insurance experience of a discharged person.

By reporting data of the Ministry of Social Policy of Ukraine in 2015 the Social Insurance Fund spent 7.84 billion UAH., lump-sum payments for entrepreneurship of unemployed amounted to 5.96 billion UAH.

The authorities in the implementation of labor market regulation seek to maximize the convergence of labor demand and its supply, as in the case of overestimation of the demand the process of wage growth is inevitable, that can lead to increased production costs and reduces competitiveness of domestic enterprises. In the case of overestimation of proposal there is a reverse process, such as the rising of the unemployment rate, social destabilization of society, state social spending increases and as a result, the budget deficit.

In developed countries there are active and passive policy to combat the social risk – unemployment [5].

The active policy provides a continuous monitoring of the labor market; the retraining of workers of unpromising categories; the support for small businesses to encourage the creation of new workplaces; the development and implementation of target programs for increasing the demand in the labor market.

The essence of passive policy is to pay unemployment benefits, the issuance of unemployment benefits in case of dismissal and target payments. Accordingly, the passive policy is less effective because it is focused on a short-term support for the unemployed, but not for the elimination of the causes of unemployment. Given the limited budgetary resources, during the implementation of passive policies to combat unemployment, not only public resources are involved but the resources of corporate structures and individuals.

In order to overcome social risks, to reduce unemployment in developed countries "atypical employment" is effectively used [5]. Thus, in Germany "atypical employment" includes: a part-time employment (working week with less than 20 hours.); a minor employment; an urgent employment and a temporary employment.

We believe it is appropriate for Ukraine to support and implement an urgent and temporary employment. The urgent employment involves a staff of appropriate qualification to perform certain types of work under the terms of a tempo-

rary employment contract. For this purpose it is necessary to create an appropriate register of specialists at the level of the State Employment Service that may be involved in the execution of certain types of work (the unemployed and the people who have a partial or full employment may be included in the register). The creation and development of such an approach will not only employ citizens but also ensure the performance of the work by qualified personnel.

The temporary employment defines the principles of attracting workers for the period of performing a certain work. In Western countries this type of employment is called "Staff Leasing." Staff Leasing – the transfer of employees for the period of absence of the main employee or employee engagement for a certain period to perform temporary work, with the company providing such services not breaking the employment relationship with its staff, but only temporarily giving it at the disposal of another company [5].

A significant advantage of staff leasing is that the employee has a continuous seniority, is permanently ensured with a work space and personal schedule.

So, in order to prevent and combat social risks in society at national level it is necessary to implement combined measures of their overcoming, namely: further improving of the social insurance system, government regulation of the labor market, the introduction of new forms of promoting of employment.

Conclusions and prospects for further research

Through the prism of this research it can be argued that the changes taking place in social institutions are rather vague and lead to the appearance of new social risks, the social and economic consequences of which can not be reliably and timely estimated and predicted.

In order to prevent and deter rising unemployment it is appropriate to create new working places in a real sector of employment that requires: the ensuring of a favorable investment climate, the stimulation of innovation activity of enterprise structures, the development of a modern infrastructure of the labor market and so on. Solving the issues of the expansion of a preferential taxation of start-ups that attract the unemployed requires considerable attention.

The instability of economic situation, the threat of new crisis aggravate the employment problems in Ukraine and prevention of unem-

ployment. But economic changes and responding to the environment, adapting to modern management techniques generate new approaches for overcoming unemployment. Thus, taking into account the changes in the structure of unemployment becomes important (age aspect, training and qualifications of the unemployed) arising due to changes of priorities in socioeconomic development. A particular attention of the government, enterprise structures and educational institutions should be given to the problems of labor mobility that will optimize the conformity between available working places and skilled economically active population. The mobility of labor will support educational services for retraining and advanced training of the population; a movement of experts (internal migration); creating a market of professional services.

Thus, the government regulation of the labor market in order to minimize social risks, the private sector involvement and the adaptation of foreign experience, will significantly reduce the unemployment rate, and as a result, cut costs for state unemployment benefits.

Literature

1. Антонюк П.П. 2008. Соціальні ризики як детермінанта соціального захисту населення. *Вісник Хмельницького національного університету*, № 2, 96-99.
2. Державна служба статистики України: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
3. Європейський кодекс соціального забезпечення: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/994_329.
4. Європейська соціальна хартія: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/MU61002H.html.
5. Кохан В.П. 2012. Нестандартна зайнятість в Україні : виклики часу. *Актуальні питання інноваційного розвитку : Науково-практичний журнал*. № 3, 79-84.
6. Лібанова Е.М. 2014. Нерівність в українському суспільстві: витоки та реальність. *Економіка України*. № 3(628), 14-19.
7. Лізинг персоналу: <http://profit-consul.com.ua/autstaffing-personala/lizing-personala>.
8. Надрага В.І. 2016. *Соціальні ризики в трудовій сфері*. Київ: НАНУ ІДтСД ім. М.В. Птухи, 472.
9. Новікова О.Ф. Оцінка соціальних ризиків в регіонах України як підстава для

прийняття управлінських рішень щодо їх подолання: <http://old.niss.gov.ua/Monitor/Juli08/08.htm>.

10. Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1533-14>.

11. Про мінімальні норми соціального забезпечення Конвенція МОП: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/993_011.

12. Саєнко Ю. 2004. *Соціальні ризики та шанси*. Київ : ПЦ «Фоліант».

13. Шамілева Л.Л. 2008. Визначення та інтегральна оцінка соціальних ризиків у регіонах України. *Демографія та соціальна економіка*. №1, 166–176.

Yuriy Pasichnyk

Doctor of Economics, professor
Professor of the Department of Finance
National University of Life and Environmental
Sciences of Ukraine, Kyiv

Kyiv, Heroiv Oborony St., 11, educational building №10, room 501.

Tel. mobile: +38(067)472–35–30

E-mail: pasich_fin@mail.ru



FISCAL IMPORTANCE OF ENVIRONMENTALLY RELATED TAXES IN THE EUROPEAN UNION

Miloš Stojanović, Sonja Arsić, Edisa Brničanin, Irena Canić

ФИСКАЛНОТО ЗНАЧЕНИЕ НА ЕКОЛОГИЧНИТЕ ТАКСИ В ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ

Милош Стоянович, Соня Арсич, Едиси Бърничанин, Ирена Цанич

ABSTRACT: *Environmental taxes as a market-based instrument in environmental protection in recent years have increasingly important. In particular, they have great importance in countries that have implemented environmental tax reform. The main reasons for the growth of their importance are the need of preserving a healthy environment but also of collecting additional public revenues with the aim of resolving the present economic problems in the economy. In this paper, after a short presentation on the basics of environmental taxes will be analyzed trend in revenues of environmental taxes using basic and chain indices. It will also be pointed out the present differences in abundance of these taxes between EU countries, through the analysis of revenues of environmental taxes in absolute amounts, but also through their share in GDP and total tax revenues and social contributions.*

Key words: Environmental taxes, EU, revenues, GDP, total taxes and social contributions..

Introduction

Natural resources are not anyone's property and everyone can use them. This is certainly the main reason for irrational behavior towards natural resources, which leads natural resources to becoming exhaustible, due to a slow recovery or permanent destruction. This characteristic of natural resources puts them in a special category of goods, which is called the common goods.

The use of common goods, reduces the available quantity of these goods for other members of society and for future generations. Also, the economic activity of people leads to the fact that the quality of natural resources decreases. These two mentioned problems are in fact negative external effects.

Given that the negative externalities are considered as market mistake, their solution is not possible without government activity. One of the solutions for government are environmental taxes, which damage which is caused to the environment and human health, include in the product price. In this way, environmental taxation leads to the reduction in production and consumption of goods that pollute the environment.

Environmental taxes provide significant revenues to the state budget. In countries that have implemented environmental tax reform (Germany, The Netherland, Norway, Denmark, Finland

etc.) part of the revenues collected is used as the basis for a more lenient taxation of labor. In other countries this is not the case, but the tendency of growth of the sum of revenues from environmental taxes give the opportunity for influence in the different fields through the public expenditures and solving various problems, in addition to a positive impact that they have on the environment.

The concept and characteristics of environmental taxes

Taxes are the most important public revenue of all modern states. Taxes represent the kind of public revenues collected by the state on the basis of their fiscal sovereignty, which are used to finance public expenditures (Đurović-Todorović, Đorđević, 2010).

In modern conditions in addition to its basic functions, to cover public expenditures, some types of taxes also have other functions (social, health, environmental, development) (OECD, 2006). There are a number of taxes in the EU, which are defined as ecological, and where environmental function is even more important than their fiscal functions.

There is no universally accepted definition of environmental taxes. Below are listed two definitions that will enable understanding of the essence of environmental taxes.

Fee for environmental pollution or so. environment tax is the idea that is based on the view that the polluter should pay, through a tax on the emission of harmful substances (Popović, 2010: 39).

Green taxes (environmental taxes or taxes on pollution) are charges paid by polluters of the environment or that are paid on goods whose use pollutes the environment (Stiglic, 2004).

What can be deduced by analyzing the given definition is that environmental taxes represent a set of tax forms aimed at protecting and improving the environment, or that are mandatory payments imposed on products and processes that are harmful to the environment (Stojanović, 2017).

Such defined environmental taxes have the following characteristics (Marković et al., 2012; Ekins, 1996):

- aim to ensure the protection of the environment - the introduction of environmental taxes tend to increase the price of products that pollute the environment. This reduces the production and consumption of these products which provides the protection of the environment;
- internalisation of externalities - these taxes are intended to ensure optimum allocation of resources which by the market alone, without the intervention of the state can't be provide. The aim is to increase the overall social welfare, based on the reduction of pollution (Challan, Thomas, 2013);
- a stimulating role - indicates that environmental taxes, encourage economic operators to use rationally the meager natural resources.

Efficiency in the utilization of natural resources is reflected in the fact that economic entities use substitutes instead of products that pollute the environment and which are taxed through the ecological taxation (Vellebergh, 2012);

- a fiscal role - collection of environmental taxes by tax authorities, provide funds for financing public expenditures.;
- it is necessary to comply with other environmental instruments in order to give proper effect - In practice environmental objectives are best achieved by a combination of environmental and economic instruments, which the environmental taxes are an integral part. So there are recommendations that some environmental taxes should be applied only to large polluters, while small polluters should be left to the command and control measures. The reason why this recommendation is given is primarily cost-effectiveness in implementing of these measures.

Trends in total revenues from environmental taxes in EU

Total revenues from environmental taxes in the EU-28 in 2013 amounted to 331 million euros, which actually amounts to 2.5% of GDP and 6.3% of total revenue collected from taxes and social contributions in the Union territory.

Table no. 1 shows that revenues from environmental taxes since 2006 have had a tendency to increase, except in 2008 and 2009, when the global economic crisis led to a drop in revenue from these taxes.

Table 1. The base and chain indices of revenues from environmental taxes in the EU from 2006-2013

Year	Amount in million euros	Base indices	Chain indices
2006	295.893	/	/
2007	303.375	102,53	102,53
2008	296.501	100,21	97,73
2009	288.633	97,55	97,35
2010	302.761	102,32	104,89
2011	316.181	106,86	104,43
2012	326.225	110,25	103,18
2013	331.378	111,99	101,58

Source: http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Environmental_tax_statistics, Date of access 03.12.2016. Calculated by the authors.

Observing the base indexes can be seen that revenues in 2013 compared to 2006 were 11.99% higher.

On the basis of chain indices may be concluded that the revenue from year to year grew by an average of 1.67%. The largest decline was present in 2009 compared to 2008 and the highest growth in 2010 compared to 2009.

In figure. 2 which display absolute amount of environmental taxes in euros by EU member

states using a logarithmic scale, it is noted that the largest amount of revenues from these taxes are levied in Germany and the United Kingdom. Revenues from environmental taxes are also high in Italy, the Netherlands and France. The lowest revenues in absolute amount have Cyprus, Estonia and Malta (EEA, 2016). Also based on the graph it can be seen that in all former socialist republics, these revenues are significantly lower than in other EU member states.

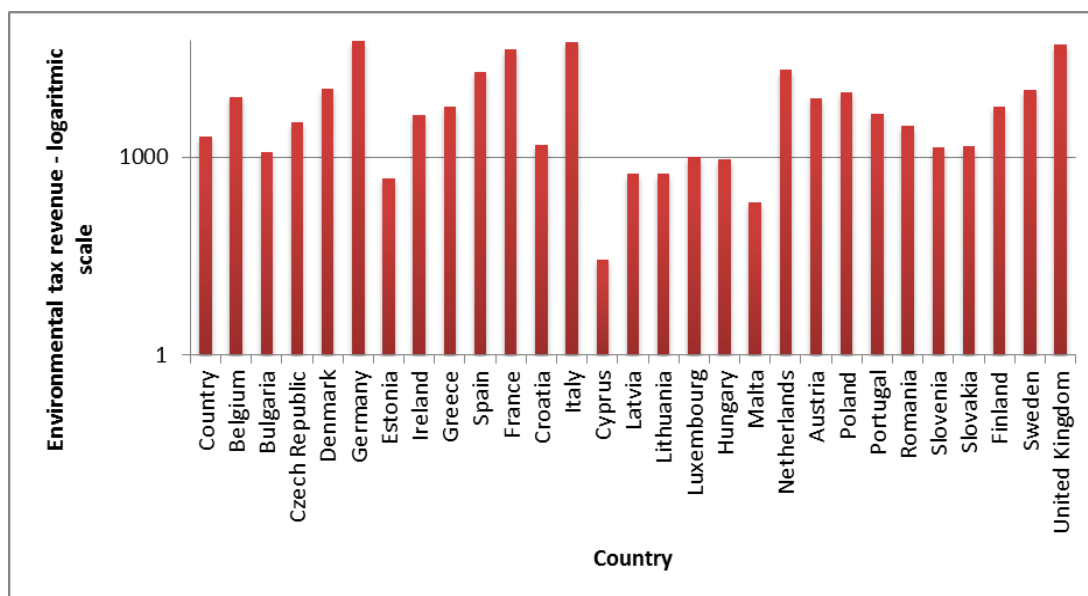


Fig. 2. Environmental tax revenue by country in 2013 by using logarithmic scale

Source: http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Environmental_tax_statistics, illustrated by the authors.

But we must point out that the countries with higher revenues have greater geographical surface and these countries are more developed, so greater importance is given to the data, which will be mentioned below, which refer to the relative share of revenue from environmental taxes in total tax revenues and GDP.

The structure of environmental taxes and their share in GDP and total taxes in the European Union

In the EU, 75% of collected revenues from environmental taxes in 2013, as can be seen from the table no. 2, were from energy taxes. Such a dominant share of taxes on energy was present in each individual EU country. The lowest participation have taxes on pollution and resource taxes, which together accounted only 4.9% in total revenues from environmental taxes.

Regarding the participation in individual countries, Lithuania and the Czech Republic al-

most all revenues from environmental taxes levied from energy taxes, which account 90% of environmental taxes in 2013.

The share of taxes on transport is significant in Belgium, Denmark, Ireland and Malta, where it ranges between 35 and 43% of total environmental taxes. The lowest share of taxes on transport was in Estonia and Lithuania, where it was 2.82% and 2.72% in 2013 (EEA, 2016; Kurtinaitytė-Venediktovienė et al. 2014).

The share of tax revenues on resources and pollution of the total environmental taxes was lowest in Italy and the Czech Republic (OECD, 2013), while the largest share in relation to other countries of EU was in Estonia, Croatia, the Netherlands, Slovenia and Slovakia (Eurostat, 2017).

While revenues from environmental taxes in 2013 compared to 2006 increased by 11.99%, the share of environmental taxes in total tax revenues, including contributions, as well as the par-

ticipation of environmental taxes in GDP has changed to a much lower value. The share of environmental taxes in total tax revenue has decreased in 2013 when it was 6.12% compared to

2006, when this share was 6.18%. the participation in GDP that is almost identical to the level in 2013, when it amounted to 2.45% compared to 2006, when this share was 2.43%.

Table 1. The structure of environmental taxes in 2013.

	In mil. €	% Share	% of GDP	% share of environmental taxes in total tax revenues, including contributions
Total environmental taxes	331.378	100	2,5	6,3
Energy taxes	248.496	75	1,8	4,7
Transport taxes	66.617	20,1	0,5	1,3
Resources and pollution taxes	16.266	4,9	0,1	0,3

Source: http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Environmental_tax_statistics, Date of access 16.01.2017.

When it comes to the participation of environmental taxes in total tax revenues, including social contributions, compared to the average of the European Union it was noticeable variation

in Slovenia, Croatia, Bulgaria, Denmark, Malta, in terms of greater participation than the EU average.

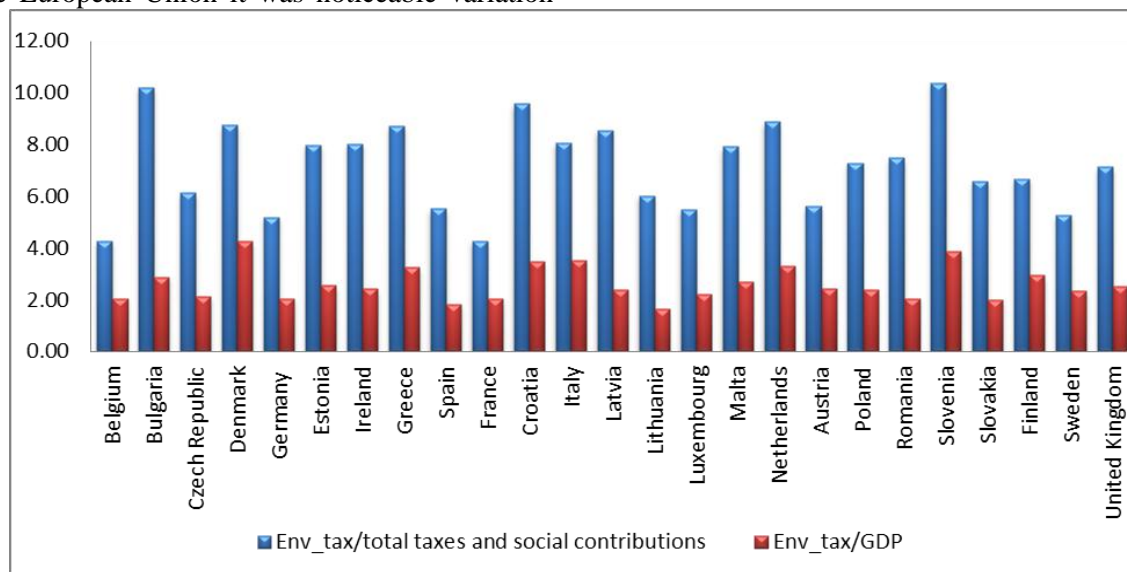


Fig 2. The share of environmental tax revenues in GDP and total taxes and social contribution in the EU countries

Source: http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Environmental_tax_statistics, Date of access 16.01.2017. Illustrated by the authors.

As regards the other hand of variations in the sense of a smaller share, based on the graphs. 2 can be seen, was noticed in Belgium and France, and it points to the large space for further green-

ing of tax systems in these countries, through a reduction of other taxes and increase environmental taxes.

Regarding to the participation of environmental taxes in GDP in member states of EU, the graph clearly shows that this was the largest participation in Denmark and reasons for this was strong commitment to ecological problems and relatively high rates of environmental taxes in Denmark (Hodžić, Bratić, 2015).

Conclusion

Environmental taxes in the European Union over the years, gaining more and more importance. Countries introduce environmental taxes in their tax system because of their positive environmental impact, but also to collect additional revenue in the budget.

Between 2006 and 2013, revenues from these taxes at the level of the EU increased by 11.99%. Percentage share of this revenues in total tax revenues including social contributions in the EU was 6,3% in 2013, while percentage share of GDP was 2,5%.

The data shows a large fiscal importance of these taxes in the European Union. But discrepancies in some countries also show that there are still present potential for increasing the share of these taxes. especially in those countries where it has not been implemented environmental tax reform.

Growth in revenues from these taxes and reducing other distortionary taxes in the tax system would allow them to solve environmental problems, and to solve some economic problems, such as the problem of unemployment through a more lenient taxation of labor.

References

1. Challan, J.S., Thomas, M. J. 2013. Environmental Economics and Management: Theory, Policy and Applications. Mason: South-Western, Cengage Learning.
2. Đurović-Todorović, J., Đorđević, M. 2010. Javne finansije. Niš: Ekonomski fakultet, Univerzitet u Nišu.
3. Ekins, P. 1996. General Briefing on Environmental Taxes and Charges: National Experiences and Plans, Dublin.
4. EEA. 2016. Environmental taxation and EU environmental policies. Luxemburg: Publication Office of the European Union.

5. Eurostat. 2016. Energy, transport and environment indicators. Luxemburg: Publication Office of the European Union.

6. Eurostat – Environmental tax statistic. <http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/>

7. Hodžić, S., Bratić, V. 2015. Comparative Analysis of environmental taxes in EU and Croatia, *Ekonomski misao i praksa*, Year XXIV, Vol. 2 (2015), Sveučilište u Dubrovniku, pp. 555–578.

8. Kurtinaitytė-Venediktovienė, D., Pereira, P., Černiauskas, G. 2014. Environmental taxes in Northern Europe. The recent evolution and current status in the Baltic countries, *Societal Studies*. Vilnius: Mykolas Romeris University.

9. Marković, Ž. D., Ilić, B. B., Ristić, L. Ž. 2012. *Ekološka ekonomija*, Beograd: Etnostil Beograd.

10. OECD. 2006. *The Political Economy of Environmentally Related Taxes*. Paris: OECD Publishing.

11. OECD. 2013. *Environmental Performance Reviews: Italy 2013*. Paris: OECD Publishing.

12. Popović, I. G. 2000. *Ekološki porezi*, Beograd: Pravni fakultet, Univerzitet u Beogradu.

13. Stiglic, E. J. 2004. *Ekonomija javnog sektora*. Zagreb: Ekonomski fakultet u Zagrebu.

14. Stojanović, M. 2017. *Efikasnost poreza u rešavanju ekoloških problema*. Niš: Ekonomski fakultet, Univerzitet u Nišu, doktorska disertacija.

15. Vellebergh, H. 2012. *Environmental taxes and Green Growth: Exploring possibilities within energy and climate policy*. The Hague: Netherlands Environmental Assessment Agency.

Phd Miloš Stojanović
University of Niš, Faculty of Economics
Department: Finance and banking
Address: Čairska br. 12, 18000 Niš
e-mail: milos.s87@hotmail.com

Sonja Arsić
University of Niš, Faculty of Economics
Department: Finance and banking
Address: Selo Klenike, 17524 Bujanovac
e-mail: sonjaarsic87@hotmail.com

Edisa Brničanin
State University of Novi Pazar
Department: Macroeconomics
Address: Vuka Karadžića bb, 36300 Novi Pazar
e-mail: ebrnicanin953@gmail.com

Irena Canić
University of Belgrade, Technical Faculty in Bor
Department: Engineering management
Address: Nikolaja Morgunjenka 3, 18000 Niš
e-mail: irennastojanov@gmail.com



VALUE ADDED TAX AS AN INSTRUMENT OF ENVIRONMENTAL TAX POLICY IN SELECTED COUNTRIES

Miloš Stojanović, Nemanja Gligorijević, Edisa Brničanin, Sonja Arsić

ДАНЪКЪТ ВЪРУ ДОБАВЕНАТА СТОЙНОСТ КАТО ИНСТРУМЕНТ НА ЕКОЛОГИЧНАТА ДАНЪЧНА ПОЛИТИКА В ОПРЕДЕЛЕНИ ДЪРЖАВИ

Милош Стоянович, Неманя Глигоревич, Едиса Бърничанин, Соня Арсић

ABSTRACT: *The growing concern about environmental protection have an impact on the fact that in some countries the differentiation of tax rates of value added tax make a positive effect on the implementation of environmental goals. Value added tax is a tax on consumption and is not considered as environmental tax. However the use of reduced rates of value added tax for those products which are less polluting and higher rates for their substitutes that have a greater pollution potential, a positive environmental impact can be made. This positive effect can be achieved by higher consumption of products which less pollute the environment, due to their lower prices because of lower tax burden. In this paper after the theoretical considerations of value added tax as an environmental instrument, will be analyzed the use of VAT as an instrument of environmental policy in the United Kingdom and Portugal.*

Key words: Value added tax, environmental policy, environment, renewable energy, reduced tax rate.

Introduction

The tax system in modern conditions has a very important role in solving environmental problems. This role is reflected primarily through environmental taxes, but it certainly should not be dismissed the important role of Value Added Tax in the resolution of the given environmental problems.

Value Added Tax does not tolerate a large number of tax rates. However, the use of standard and reduced VAT rates provides the ability for the realization of environmental objectives. This opportunity is used in a way that the products which less pollute the environment are milder taxed compared to their substitutes that have greater potential for environmental contamination.

For these reasons, countries like United Kingdom and Portugal use reduced VAT rates for certain services and products in order to influence the increase of energy efficiency. For their substitutes which more pollute is applied the standard VAT rate.

This practice has been present in the Czech Republic until 2004, however, this practice was stopped due to harmonization with EU tax system which was not envisaged that some of the products covered should be taxed by reduced

rates, so the Czech Republic will not be discussed in this paper.

The role of VAT in the field of environmental policy

VAT is indirect tax on the domestic consumption of goods and services. It is levied at each stage in the chain of production and distribution based on the value added at each stage (Đurović-Todorović, Đorđević, 2013; Tait, 1988; Schenk et. al., 2007).

VAT in addition to a large number of advantages over other types of consumption tax, may have its ecological function, in the sense that through differentiated rates (usually two rates, due to the fact that VAT does not suffer a large number of tax rates), environmentally friendly products are taxed with lower tax rates (Stojanović, 2017).

The main reason for the existence of two or more VAT rates is a problem of distribution effects. The single VAT rate would have a regressive effect, in the sense that the households with lower income would have a higher share of taxes in their income compared to wealthier segments of the population. This is the reason because a lower tax rate is applied on basic goods like food

which reduces the regressive effect of VAT (OECD, 1998).

Besides the already mentioned reason for the existence of higher and lower VAT rates, as other reasons may be mentioned argument of public goods and externalities (Institute for Environmental Studies, 2008). By taxation of certain goods at a lower rate is achieved that the population buys goods and services, which cause positive external effects or which are not harmful to their health, which affecting their education, cultural level and so on.

In some cases, the use of reduced VAT rates is consistent with environmental objectives, but in some cases it may be in conflict with them (Institute for Environmental Studies, 2008).

If, for example, the state decides that public transport services are taxed at lower tax rates,

public transport shall be applied at lower prices. These lower prices should increase demand for the services of public transport and reduce car usage, which will ultimately reduce the emission of harmful gases in the air. So in this way, in addition to the desired distribution effect, is achieved environmental impact.

However, in order to protect the living standards of the population, the state may prescribe reduced tax rates to meat and meat products. Given that the meat industry is one of the major polluters, especially of water (www.cecra.dh, Date of access 24.02.2017), use of these lower rates is therefore in conflict with environmental goals.

Table 1. VAT rates in selected countries of the European Union

Country	Super reduced rate	Reduced rate	Standard rate
Belgium	/	6/12	21
Bulgaria	/	9	20
Spain	4	10	21
France	2,1	5,5/10	20
Italy	4	10	22
Luxemburg	3	8	17
The Netherlands	/	6	21
Germany	/	7	19
Croatia	/	5/13	25
Austria	/	10	20
Sweden	/	6/12	25
United Kingdom	/	5	20

Source:http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/taxation/vat/how_vat_works/rates/vat_rates_en.pdf, Date of access 16.10.2016.

Table no. 1 shows the VAT rates in some EU countries. What is typical for a large number of EU member states is that they apply a reduced rate for taxation of energy, which is used by the households. The application of the standard rate of VAT on energy for households would increase fiscal revenue, would reduce energy consumption and thereby contribute to the achievement of the environmental objectives set (Kosen, Nicodame, 2009). However it would also have a negative implications for the poorer segments of the population.

If this measure was implemented, it should be taken into account that the poorer segments of the population should have certain tax reliefs, because the achievement of environmental objectives without social goals (notably addressing the problem of poverty) does not lead to sustainable development.

In some countries of the European Union's there is a common practice of applying a reduced rate of VAT on some products and services exclusively for environmental reasons.

2017 there has been progress when it comes to the use of VAT as environmental instruments in Serbia. From January 1, 2017 wood briquettes, pellets and other products of wood biomass are taxed at a reduced rate of VAT. This decision is significant because biomass is considered as a renewable energy source and is often called carbon neutral fuel (Pješćić, 2017).

Vat as environmental instrument in United Kingdom

In the UK, as can be seen from table no. 1 standard VAT rate is 20% and the reduced rate is 5%. This reduced rate of VAT in the UK is applied to the services of installation of special materials for energy saving. The reduced rate applies to instalations of (VAT notice 708/6, 2014):

- Controls for central heating and hot water systems;
- Draught stripping;
- Insulation;
- Solar panels;
- Wind turbines;
- Water turbines;
- Ground source heat pumps;
- Air source heat pumps;
- Micro combined heat and power units and
- Wood-fuelled boilers.

These actions are administered as of 2000. Since the contractor buys materials and incorporates them into the consumer objects, the application of reduced rates on the material itself does not

give a clear signal to the customer on the application of reduced rates (Institute for Environmental Studies, 2008). In a manner that the reduced rate is applied on the service of installation, end consumers are encouraged to implement these materials which are environmentally correct in their buildings. However, if individuals decide for self-installation of those materials without involvement a contractor, then the standard rate is applied to the purchase of materials.

The use of VAT as an ecological instrument in Portugal

In Portugal is present application of VAT as an environmental instrument on all resources used in the production and consumption of renewable energy (Moreira et al., 2003). Current VAT rate in Portugal is 23% and the reduced rate is 13% (www.tradingeconomics.com/portugal). Until 2001 the rate of VAT on resources for renewable energy was 5%, while in 2001 this rate was increased to 12%, whereas today this rate is 13%. This reduced rate of VAT in Portugal is used for purchase of photovoltaic and other equipment for renewable energy (Institute for Environmental Studies, 2008):

- equipment for the use of solar, wind and geothermal energy;
- equipment for the collection and usage of other energy sources and
- equipment for producing energy from the combustion or transformation of waste.

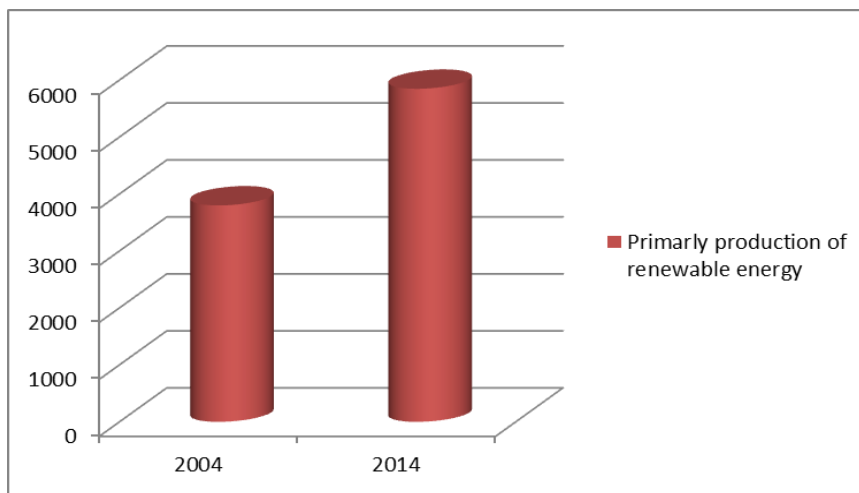


Fig. 1. Total production of renewable energy in Portugal in tonnes of oil equivalent
Source: Eurostat

Considering these benefits that are provided by the state, when investing in resources that allow energy to be produced from renewable sources and other government measures which support the use of renewable energy sources, their use has increased dramatically in Portugal, as can be seen on Fig. 1.. According to statistics from Eurostat Portugal was in 2014 on 11th

place by participation in the use of renewable energy sources in the EU-28. The use of wind power and biomass and waste have increased the most compared to other sources of renewable energy. This can be seen on the basis of percentage share of the use of these energy sources in total renewable energy in figure no. 2.

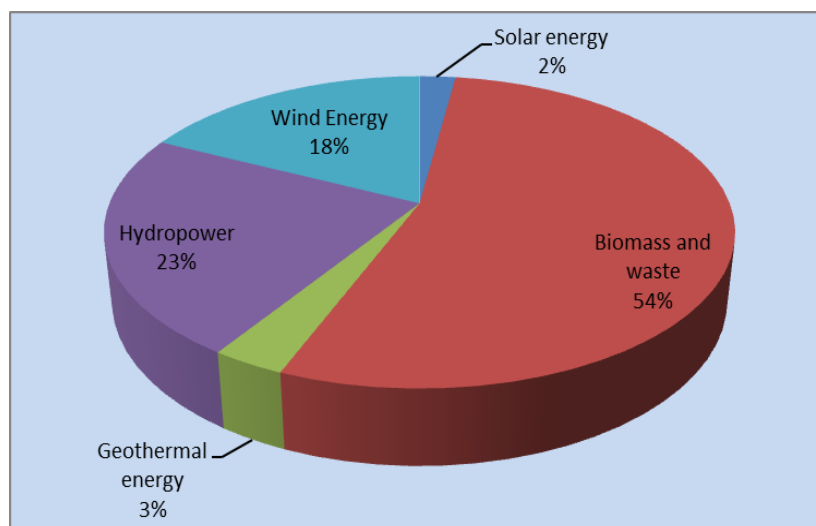


Fig. 2. Percentage share of different renewable energy sources in total renewable energy sources in 2014 in Portugal.

Source: Eurostat

The system of using the reduced VAT rate gives good results in the case of smaller systems for energy production, while in the case of larger systems are used additional instruments. Given that the research in the field of efficiency of VAT as an instrument for promoting the use of renewable energy sources has not been done, it can not be argued that only the VAT contributed to this growth of usage renewable energy. But surely it should be noted that VAT give a significant contribution in combination with other instruments, and this is the reason why they are still used by the Portuguese government.

Conclusion

Value added tax is a tax on consumption. As such, VAT provides an opportunity for stimulation of use of certain products which are milder taxed. From the aspect of environmental protection is eligible to be milder taxed those products and services that less pollute the environment compared to their substitutes that have greater potential for pollution.

Practice of using VAT as an environmental instrument is present in the UK and Portugal. since 2017 in Serbia when it comes to the taxation of certain products from biomass, it is also present the use of a lower VAT rate.

Especially the positive impact of this measure is present in Portugal where there was a significant growth in the use of renewable energy sources. This fact should encourage other countries to apply a similar practice, which should lead to improvements in environmental quality.

References

1. Đurović-Todorović, J., Đorđević, M. 2013. Porezi na potrošnju. Niš: Ekonomski fakultet, Univerzitet u Nišu.
2. EUROSTAT. Renewable energy statistic table. <http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/>
3. GVE za vode iz sektora prehrambene industrije, Publication available on website: <http://www.cecra.dh.pmf.uns.ac.rs/palic2011/GVE%20prehrambena%20industrija.pdf>, Date of access 24.02.2017.

4. Institute for Environmental Studies. 2008. The use of differential VAT rates to promote changes in consumption and innovation, Amsterdam: IES.
5. Kosen, K., Nicodame, G. 2009. The role of fiscal instruments in environmental policy, European Union.
6. OECD. 1998. Value-Added Taxes in Central and Eastern European Countries: A Comparative Survey and Evaluation. Paris: OECD, European Union.
7. Portugal sales tax rate, Available on: www.tradingeconomics.com/portugal, Date of access: 10.02.2017.
8. Pješčić, O. 2017. Poresko računovodstveni instructor, materijal za savetovanje, Beograd: Paragraf.
9. Stojanović, M. 2017. Efikasnost poreza u rešavanju ekoloških problema, doktorska disertacija. Niš: Ekonomski fakultet, Univerzitet u Nišu.
10. Schenk, A., Thuronyi, V., Cui, W. 2007. Value Added Tax: A comparative approach. New York: Cambridge University Press.
11. Tait, A. 1988. Value Added Tax: International Practice and Problems. Washington, D.C.: International Monetary Fund.
12. VAT notice 708/6: Energy-saving materials. 2014. Document available on website: <https://www.gov.uk/government/publications/vat-notice-7086-energy-saving-materials/vat-notice-7086-energy-saving-materials>, Date of access, 15.02.2017.
-
- Phd Miloš Stojanović
University of Niš, Faculty of Economics
Department: Finance and banking
Address: Čairska br. 12, 18000 Niš
e-mail: milos.s87@hotmail.com
- Phd Nemanja Gligorijević
Business school of Niš
Department: Macroeconomics
Address: Kapetana Radiše Lukića 34, 17530 Surdulica
e-mail: gligorijevicnemanja@gmail.com
- Edisa Brničanin
State University of Novi Pazar
Department: Macroeconomics
Address: Vuka Karadžića bb, 36300 Novi Pazar
e-mail: ebrnicanin953@gmail.com
- Sonja Arsić
University of Niš, Faculty of Economics
Department: Finance and banking
Address: Selo Klenike, 17524 Bujanovac
e-mail: sonjaarsic87@hotmail.com



**DAMAGES EXCLUDED FROM COMPULSORY INSURANCE
CIVIL RESPONSIBILITY OF THE CAR DRIVERS
IN THE REPUBLIC OF SERBIA**

Milica Krulj Mladenović

ЩЕТИ, КОИТО НЕ СА ВКЛЮЧЕНИ В ЗАДЪЛЖИТЕЛНАТА ЗАСТРАХОВКА ГРАЖДАНСКА ОТГОВОРНОСТ НА АВТОМОБИЛИТЕ В РЕПУБЛИКА СЪРБИЯ

Милица Крули Младенович

ABSTRACT: *As in other types of insurances, and in compulsory insurance from the civil responsibility of car drivers, there are certain damages which insurer is not obliged to redeem. The obligation of the society for insurance to protect the motor vehicle owner and the law of the Republic of Serbia is non absolute, actually the Law on Compulsory Insurance in Traffic (ZOOS in Serbia) explicitly predicts the situations when this obligation ends up and when only society has the right to regress the damage to the third person just right from the motor vehicle owner. So, the insurance company gains the right to ask for the paid amount straight from the damager. Apart from the legal regulations and in the ways of assurance, there is specifically mentioned which demands are excluded for the paying for damage, since the insurer want to protect themselves from the eventual deceptions of the insurant. Using of the clauses of exclusions (both in our and in the Comparable Law) has the effect only between insurer an insurant, while the third person who is actually damaged has the right to ask for the reimbursement from the insurer in such cases. Based on that, there are no rights to be touched from the agrieved ones, since based on those legal rules of insurance, the one cannot claim the right for the damage alone.*

Key words: damage, compulsory insurance, civil liability, decision, rough disregard

The final aim of the compulsory insurance from the civil responsibility of car drivers is the protection of the third person who is damaged and the insurant, which is gained in the triangle of the inter relations between the insurer, insurant and the third damaged person. As the insurant is insured for the damage from the responsibilities done to the third person, the damaged person is in the position to choose whom is going to ask for the damage reimbursement to the pest, based on the right of the damage reimbursement based on the law itself, or to the insurant whose responsibilities belong to the insurer (Salma J.1997,p437). So, the damaged has the right to, with no previous contact the pest, to ask for the reimbursement straight from the insurer. In that case, contact with the pests is an alternative or extra solution. It should be highlighted that based on the regulation 940, the Law of obligatory relations („Official GazetteSFRJ”, number 20/78, 39/85, 57/89 and „Official Gazette SRJ”, number 31/93) in the Republic of Serbia in a case of insurance from responsibility, insurer is responsible for the damaged made by the insurant case only if the third person demands its re-

imbursement. Also, on the insurance boundaries, the insurer bear the costs of the dispute on the insurant responsibility while the causer of the damage has no right for the damage reimbursement. So, we can conclude that the compulsory insurance from the civil responsibility of car drivers is of big importance for damaged ones because it gives them wide range of protection, wide circle of the coverage for the damaged done using the motor vehicles. However, there are certain types of done damages which are not covered in all countries by the compulsory insurance, no matter if that damage is done on the motor vehicles and if the insurant was responsible for it. It happens, also that the insurant is obliged to pay for the damage, although it is the damage which insurant is not obliged to pay. It should be featured that this damage is not obliged to be paid, because it is not necessary for the one who has done the damage to do it.

On the other side the owner of the dangerous thing can be released of the responsibility, does not have to prove that the injured party and the third person are responsible for causing the damage, but has only to prove that if there were no

action of these persons there would not have been the damage (The Law of the Concrete Property damage made on the prosecutor's vehicle in a car accident suits to the owner of the tractor with the trailer and the person who managed the tractor and caused the car accident, severally in accordance with the act 177 part 2 Law of obligatory relations - The Verdict of the Higher Court in CacakGz 334/10 from 08.07.2010, the Source of Judge practice 4/2011 page 54).

The cases of relief of the objective responsibility of the holder of the dangerous thing (the same to the person who deals with the dangerous activity), are declared by the regulation of the act 177. Law of obligatory relations the objectively responsible person can, as it is declared, to release its responsibility in case to prove the reason of existence for release from the responsibility for the damage. Total release from the subjective responsibility of the holder for the dangerous thing, according to the act 177, part 2. Law of obligatory relations, it is possible in case of the damage appearance there seems to be a higher force excluding the job of the damaged ones or the third person, which he couldn't predict, and whose consequences could not be avoided nor excluded. In case of the jobs of the damaged one or the third person are only partially the cause of the damage, Law of obligatory relations, declares different rules, based on the thing if it is about the third person job or of the damaged one himself.

The divided responsibility with the holder of the dangerous thing is declared in case when the appearance of the damage is partially guilty the damaged one himself. In the law practice there are often cases of the responsibilities form making the damage. The base for establishing the contribution of the damaged one based on the damage appearance and also the extent of the joint responsibility represents the questions concerning the correct usage of the material law, on which the court is obliged to take care based on the law responsibility. There is also, in the juridical practice, the case where the courts do not take so much care about such cases and that way the customers are left the space to denying the court decisions with the prominent objections of the contribution from the damaged one or the third person in making the damage.

The cases of divided responsibility, actually the joint responsibility in the court practice are the most often in the case of damage made in a car accident. So, "when a traveler knows that a

driver is intoxicated, and accept to be driven, in the case of damage reimbursement caused by a driver intoxicated, there is a divided responsibility of the driver and the damaged passenger, since there can be taken into account that the passenger by accepting the driving conscientiously accepted the risk of possible damages (The High Commercial court's solution, Pz 5394/09 from 24.12.2009. the Choice of the judicial practice 3/2011 page 54).

All of the cases causing this kind of damage are estimated, while the range of joint responsibility are established depending of all the circumstances of that case. Based on the relation by the many elements which are of the main importance on the cause of the occurrence of the damage and the range of contributions of the joint responsible persons, there can be seen that neither in the judicial practice nor in the Law of obligatory relations there are no models of the relation among the joint responsible holders of the dangerous thing and the damaged one, or the third person. The estimation of all the circumstances of the concrete case and establishing the range of joint responsibility of the person who is based on some of the basis joint responsible for the property damage (divided responsibility), presents also the legal standard, from whose correct establishing depends on, as the base of the responsibility, also the range of responsibility of those persons (if the Court of Original Jurisdiction in the case of compensation for non-material damage establishes that there are possible places for implementing the laws of divided responsibility, then the clam has partially adopted and partially deductible to the extent of shared responsibility of the damaging one and the damaged one- The judgement of the High Court in Cacak, Gz 880/11 from 16.11.2011. – The Choice of court practice, 5/2012 page 58).

On the other side, " jointly are responsible for the caused damaged and the person that caused working independently one from another, if cannot be established their parts in the caused damage. If some of the joint owners considers his work to cause the less damage than the damage of the other one, has the possibility to, on the special litigation (regressive), claim and establish what is the damage made by his work or missing something so if he done the payment larger than the established damage it can be regressed from the joint owner (Judgement HCS, rev 604/01 from 13.09.2001.)

However, when we talk about exclusions from the compulsory insurance from the civil

responsibility of the car drivers in the Republic of Serbia, it is about such exclusions where the insurer covers the damage for the third persons but does not cover the responsibility towards the responsible person. The coverage towards the insured persons which are legally or by contract of the obligatory insurance excluded, explain the many reasons for moral, social, legal nature, depending of the case of exclusion.

The exclusion of the damage can relate to:

- Damage caused by using the motor vehicle specially in the dangerous surrounding, In this group there are demands for reimbursement of the damage made in case when the damaged event appeared in some contest of vehicles on a competition (including the training also) in order to gain the highest speed;

- Damage caused using the insured vehicle when opening the loading or discharge of the vehicle; then damage caused insured vehicles while its transport by other vehicles, and even when this transport (using ferry, ferryboat etc.) presents the extension of the taken road;

- Damages made by influence of the insured- under the general term of risk covered by insurance of the damage purposely damaged from the side of the insured person, excluded from the insurance (Sulejic, 2005., page 385 and 386).

So here we talk about single, special cases causing the damage by insured's guilt, who is excluding himself from the coverage by general terms of insurance. That specifically relates to the terms of causing the damage from the part of the insured who is under the influence of alcohol and the damages made during the driving from the part of the insured with no driving license (Filipovic, 2001, page 299).

The obligation of the society for insurance to protect the owner of the motor vehicle is not absolute, actually the Law on Compulsory Insurance in Traffic (Official Gazette RS, 51/09, 78/11, 101/11, 93/12, 7/13 - The decision of the Constitutional Court (subject IUz- 909/2010)) explicitly predicts the situations when this obligation ends and when only society has the right to regress the amount of the damage to the third person right from the owner of the motor vehicle. The case is about the following situations:

- 1) If the driver hasn't used the motor vehicle in accordance to its purpose;

- 2) If the driver didn't have the drivers' license for driving the motor vehicle of a certain category, unless if the candidate for the driver during the time of practice for driving a vehicle

used the vehicle in that moment, with obeying the rules using which that practice is regulated;

- 3) If the driver has been taken a drivers' license or if the driver has been excluded from the traffic or the protective measure controlling the vehicle is said to the driver, or if the protective measure prohibiting the usage of the foreign drivers' license on the territory of the Republic of Serbia;

- 4) If the driver managed the motor vehicle intoxicated over the limited amount, narcotic drugs, or forbidden medicine or other psychoactive substances;

- 5) If the driver caused the damage purposely

- 6) If the damage was made because the motor vehicle was technically out of order and that circumstances was familiar to the driver

- 7) If the driver after the traffic accident left the place of accident and didn't give personal information and the information of the insurance.

Also, in the cases of insurance it is mostly claimed what are demands excluded for the damage compensations since insurer want to protect themselves from the eventual frauds of the insured (a fine will be paid based on damage documentation just before it is determined that the risk appeared in accordance with the society orders) that specifically refers to the case of causing the damage from the insured who manages the vehicle intoxicated and the case of damage while the insured was driving with no drivers licence. Actually, the formulation of the conditions of insurance based on the exclusion of the damage caused by the intoxicated speaks more about absolute character of this exclusion than the usage of ascertaining the connection of the intoxicated condition of the appearance of the insured case.

It should be noted that until the adoption of the Law on Compulsory Insurance in Traffic, leaving the scene created a rebuttable presumption that critical occasion to face was so intoxicated during the procedure of resource at the request of the insurer could bring down the same proving the opposite, or by showing that alcohol intoxication is not casually related to the occurrence of accidents. By new law regulations something like this is impossible because only by leaving the scene as the fact of intoxication are the main things for losing the rights. Both in the Comparative law, as legitimate basis for losing of the widely accepted unfounded refusal to be insured after the occurrence of traffic accidents, subjected to the control of the alcohol. "Making

the agreement of risk insurance the plaintiff accepted the conditions for ensuring the automotive hull which provide for the loss of rights under the insurance in a number of cases, including if the driver after the accident refuses to undergo testing his intoxication.” (from the explanation of the Verdict HCRC number EV-882/1999-2 from 07.05.2003. and Rev-701/02-02 from 09.07.2002).

However, the attitude of the judicial practice is that there is no space for the automatic inclusion in the obligation of the insurer and obliging the insurant to pay to the insurer the amount the insurer already payed to the third person based on the damage he sustained, only because the damage was made by the guilt of the insurant who managed the motor vehicle intoxicated. “it is a question in which amount intoxication can be immediate cause of the traffic accident or the damage itself since the different individual reaction of the drivers in a way of reducing the possibility of the controlling of movement using the motor vehicle, speed and the precision of the reflexes. The Court of Original jurisdiction will establish the cause-consecutive relation between the driving intoxicated and the one made by traffic accident, precisely if the immediate cause of the traffic accident and causing a large damage was the fact that the accused driver was intoxicated, and whether that could happen if the accused one wasn't intoxicated, which will judge if the prosecutor has the right for the regression according to the law which was valid during the contract conclusion of the insurance from the auto-responsibility between the prosecutor and accused one.” (The verdict of the District Court in Novi Sad, Gz number. 4847/03-P. number. 5978/01). So, whether one person possesses or not the control of its movement, precision and the speed of its reflexes after the unrestrained intoxication – it is always the question which court or any other authority needs to assure. For that reason, we conclude that the role of the court (or some other organ) is not at all easy when it is to conclude if the management of the motor vehicle from the part of the insurant the usage of alcohol has the influence or caused some other external manifestations, which do not belong to the cause of the insurant case.

It should be emphasized that the Law of obligatory relations continued the list of orders from the previous laws and regulated not to be destroyable regulations of the contract which predict the loss of the insurance from the insurance, if the insurant after posing the insurance

case not to do some of the regulated or done obligations (act 918). The regulation is imperative since it is considered missing the insurant to do certain obligations after the appearance of the insurant case, in most cases, for the insurer there is no damage in the practical situations. So, if the insurant do not do the obligation after a car accident, and the regulation of the contract predicts to lose the insurance, the same one is not futile based on the law (Ilkic 2013, page 64). The insurant doesn't have the right for the refund the damage caused by him missing to do all the contract's obligations. Identical regulation is in the Law of obligatory relations of the Republic of Croatia (ZOO, RC, act 942), while in Ombudsman the insurance Agency for insurance of the Republic of Srpska suggested the insurers to reexam their conditions of losing the right for the insurance of the motor vehicles and not reporting the insurant case and adapting it to the law regulations.

The judicial practice also is totally justifiably taken the attitude that the insurant cannot be restricted in the rights from the insurance since is not, in certain deadline predicted by the conditions of insurance, taken over an action connected to the rights of the insurance (The judicial understanding of the Civil Department of Supreme court of Serbia, 18.03.1991- according to Vukovic, Svetislav. The comment of the Law of insurance of property and persons, Belgrade, 2000., page 110; The Verdict of the Supreme Court of Serbia, Rev number 734/1990 from 5.07.1990.; The Appellation Court Novi Sad, Gz number 2491/2012 from 25.07.2012. from the explanation “Losing the rights of the insurance presents the kind of private punishment which strikes the insurant, if the duties are not done which happen if there is an insurance case).

However, some authors think that it couldn't be considered that doing the scaling the act 918 the Law of obligatory relations legislators would like to protect unconscious users of the insurance, as soon as the same act (act 920) regulates that there is not obligations for payment of the compensation from the insurer in case the insurance case appeared to be purposely or by fraud user insurance scam (Ilkic 2013, page 65).

1. The intention (dolus)

The intention is the most severe form of injustice in the civil law. It is considered that the intention in civil law suits intent in criminal law. This is the most outstanding and highest form of

injustice through which most fully expresses the mental attitude of the perpetrator and the parts as its embodiment, his attitude to consequence as a attacked object modification that he caused or contribute to its causing (Jovanosevic, 2013, p. 54). Side intentionally takes action if it is aware of the consequences that may be caused by taking and wanted it caused (Babic, 2008, p.156).

No legal significance is, when it comes to civil-legal responsibility, whether it is direct or eventual intent because the question of compensation liability does not depend neither on the form of intentions, nor of the degree of guilt.

The damage is done with the intention (direct intention) when the pest was aware of the consequences of its illegal actions or omissions and wanted to perform a result of which manifests itself in the form of damages. Therefore, with the direct intention pests should be aware that, or can, other damage incurred as a result of his actions, and his will is directed precisely to achieve such harmful consequences. The intent do not exist when the pest is in fallacy with respect to the rights of ownership over things, when he believes that he is the property owner that wants to destroy.

In a case when the pest was aware that because of his action or omissions can appear unauthorized effect, ie. damage it is agreed to its occurrence, then it is the eventual intent. Unlike direct intention, with eventual (possible) intention the pest is aware of the possibility that his action may cause damage to another persone, provided that he does not want that damage, but still it fits. Therefore, even he does not want damage to come nevertheless take an adverse action, and therefore the possibility of occurrence of negative consequences is certain.

Under the agreements Article 920 the Law of obligatory relations, insurer is obliged to compensate the damage caused bu accident or fault of the policyholder, the insured or the beneficiary, or the insurer is not responsible for the damage that these persons have intentionally caused. Despite the fact that the intention excludes uncertainty of events which is a condition for granting insurance coverage and intentionally caused by those damage is contrary to morality and public order. However, it should be noted that the deliberate infliction of damage in traffic is very rarely, among other things because it involves the pests willingly exposing to possibly infringement himself (Karanikic-Miric, 2013, p. 184). The word accident (fate, destiny, fatum) implies that an adverse event is not due to intent,

plan, targeted actions, but it is about lack of carelessness or even very careful handling (Karanikic-Miric, 2013, p. 184).

So with compulsory insurance, the intention is excluded from coverage in an indirect way, because the insurer does not relive the obligations to the injured. The insurer is obligated to compensate the damage but after the payment of the damage he denied cover of responsibility to the pest through the regressive authorization to him. Administration recourse influence on the increase of attention to drive it to the damage not to happen, and therefore reduces the risk of arrogant and irresponsible insured. On the other hand it is not interfere with the right of injured parties, because according to the legislation on insurance is entitled to damages that is caused to him.

2. Rough of final inattention (culpa lata)

In a case of traffic accident, as a rule it is about on of the two degrees of inattentiveness – plain or rough, final inattention (Karanikic – Miric, 2013, p. 184). Rough or final inattention is a form or a degree of fault which the pest in a certain situation, is not treated nor with such a degree of attention with which would ack ever average person, that is, every skilled expert (if the degree of inattention estimates for this category of persons). Therefore, final inattention of a person who in the particular case does not behave in a manner that it would be expected from each, at least a little careful man (Babic, 2011, p. 96). The final inattention is “attention of average person” that is relative, and not absolute term and what the court establishes in every certain case.

The final inattention is a legal standard. Unreasonable behavior and the legal consequences legally equated with the intention, as a worst form of guilty. While intention represent the direct reason for exclusion from insurance coverage, for rough or final inattention there is dilemma: Is it or isn't the rough inattention general reason for exclusion from insurance coverage?

Even our law is quiet about that, still indirectly allowed his exclusion under the terms of the contract on compulsory insurance schemes of the civil liability of motorists. It should be noted that serious difficulties arise during the practical implementation of the exclusion of rough inattention, because the actions of the insured is valuing according to the behavior of “average” ability, which for both parties creates uncertainty about the scope of insurance coverage. In a case of

general exclusion of rough inattention from insurance coverage the fear of the insured will be increased, because it is bigger frequency of damages which can be attribute to the rough inattention. Even that fear would contribute that the insurer be more careful, still his useful skills will be slower, and that is the opposite for insurer interests and for interest of society. Hypothetic example for acting with final inattention, would be: when the driver of the motor vehicle in a curve cause traffic accident, by driving at the same time irregular and traffic situation and road condition inappropriate speed, on the section of the carriageway which is prescribed for the vehicle movement in the opposite direction. We conclude that in most cases of rough inattention could be attributed to a drive that is related to violation of traffic rules.

Insurers as a recourse debtors are asking from what they are actually insured when they do not enjoy the coverage if, for example, did not miss the vehicle that they come from the right side or if they drove greater speed to the allowed or if they have committed overtaking the illegal site or if they did not notice the traffic sign and went to one way street etc. All this suggests that not only the insurers are responsible for damages caused by inattention, even rough, but the responsibility can be prescribed to a progress of a civilization. Contractual terms sometimes can be ameliorated by the exclusion of a particular case or the insured, the insurer of the waiver regress over a certain amount, when a part of the result of inattention group remains in the retention of the insurer (Ognjenovic S., 2010, p. 80).

In the absence of legal definition great contribute in defining forms and degree of guilt gave legal theory and court practice. "Inadvertently treat those who don't want the harmful effect to occur either on her suit, but still behave on the way as the legal order expected from him. He is thoughtless and things that the damage won't occurred or he can prevent it (aware inattention) or even don't know at all that with his action can provide the damage, and he should be aware of that (unconscious inattention). There are two degrees of inattention: final inattention (*culpa lata*) when someone don't act with attention that average person would use, and regular inattention (*culpa levis*) when somebody didn't act as a especially careful man (Rev. 3030/1994-2, from 24. Sept 1997 HCRC; Rev 387/1998-2, from 19. March 1998, HCRC; <http://sudskapraksa.Vsrh.hr> – downloads 10.05.2015. year)

Rough inattention, as already pointed out occurs when the person act on the end careless way with a lot of presence awareness that the negative consequences may be developed and his acceptance on the formation such effects, while at regular inattention the person isn't sufficiently careful in relation to an average person, but that inattention won't have done particularly careful man. Regular inattention (lat. – *culpa*, ae guiltiness and *levis* – inconsiderable, easy) presents carelessness during action or omission, that deviates from the behavior of particularly careful (each conscientious) man (Babic, 2008, p. 161). There is negligence in the case when the person didn't predicted the consequences of his behavior, or not at all thought that such behavior could cause damage, but under the circumstances he certainly should know that harm can come to. For regular inattention in civil rights also suits, but in insurance in general, and specially in ensuring motorists this kind of omission by the insured is covered by insurance ("Regular inattention is, in certain cases, taken into account in pecuniary damages. According to Article 191. St1 the Law of obligatory relations court may, taking into account the financial situation of the injured parts, condemn the person responsible to pay a lower fee than it is a shame if it did not intentionally caused no rough inattention, a responsible person is indigent and the full payment should lead him to death" (Babic, I. 2008, p.213).

One more form of inattention *culpa levissima* (insignificant, easiest negligence) is allowed for emergence of civil liability for damage. Even the easiest ignorance the Law of obligatory relations explicitly don't mention in legal theory is reasonably points out that takes into account the area of strict liability for damage caused. According to some views this form of negligence, however, is recognized when it comes to the assessment of the conditions for exemption from strict liability or whether they can or cannot predict the occurrence of a harmful event (Petrovic, Z., Colovic, V., Mrvic-Petrovic, N., 2010, p. 205). So, even the smallest degree of inattention (*culpa levissima*) is enough to consider that the event is avoidable if the holder of the dangerous things that could advance the event avoided or eliminated.

Conclusion

When we talk about the damages excluded from the compulsory insurance from the civil responsibility of the car drivers, it is about exclu-

sions where the insurer covers the damages towards the third persons and doesn't cover the responsibilities towards the insurant, actually toward the appropriate third person. So, in case of exclusion of the insurance coverage towards the insurant, the third person justifiably has the right for the damage compensation because it should be having the consequences of the irresponsible persons. The right of the third person on the immediate demand for the damage compensation against the insurer is the basis for all the obligatory insurance from the responsibility, and especially from the civil responsibility of car drivers. Making the legal protection of the third damaged person it also fulfills the purpose of the obligation of insurance from the civil responsibility of the car drivers.

The compulsory insurance from the civil responsibility of the car drivers as it was already claimed and established in case of the protection of the third damaged persons. Of course, it is necessary for the damaged person to have the right for the compensation of damages to the insurer since if some other person in a car accident doesn't have the position of the third damaged person, in that case there is no direct right for the insurer of the automobile responsibility. It has already been highlighted that the obligation of the society for the insurance to protect the owner of the motor vehicle is not absolute since The Law of the compulsory insurance in traffic extremely predicts situations when this obligation stops and only society has the right for compensation of the damage since it should take consequences of the irresponsible individuals. The right if the third person on the immediate demand for the compensation of the damage against insurer makes the basis of all the obligatory insurance from the responsibility, and especially the insurance from the civil responsibility of car drivers. Achieving the legal protection of the third damaged person it is also fulfilled the purpose of compulsory insurance from the civil responsibility of the car drivers.

Based on the regulations of act number 920, the law of obligatory relations, the assurer obliged to compensate the damage made accidentally or caused by guilt of the insurance company, insurant or the user of the insurance, but the assurer doesn't respond to the damage that persons caused purposely. Besides that, the coverage of the purposely caused damages was against the public order and mortality. The intention excludes the uncertainty of the event which

cancels also the uncertainty of the risk itself so it is necessary to be excluded from the insurance.

Otherwise, when we talk about compulsory insurance from the civil responsibility of the car drivers, in this filed of the insurance the purpose is to be excluded from the coverage namely, the insurer is not released from the damage compensation towards the damaged third person but towards the pest to whom the coverage is shortened trough the recourse authorization towards him after paying for damage. It also need to be featured that in the ways if practice it is hard to prove the harmful intention, because it is hard to guess that the will of the person who managed on getting the harmful consequences.

On the other side when we talk about the rough disregard we can conclude that although the exclusion of goods is allowed, actually the final disregard from the insurance coverage, it is not acceptable as a general reason for exclusion. Otherwise, consider that some cases which are excluded from the insurant coverage by more often contract clauses and less often by law, the rough inattention is still acceptable as a reason of exclusion. However, when the coverage is excluded, it does not necessary mean that the insurant is deprived of the incompleteness.

Also, the fact that the usual inattention, compared to the total inattention, can determine as not showing the attention which is being asked from the specially attentive and conscious person, in compulsory insurance from the civil responsibility of car drivers justifiably is covered by the appropriate insurance coverage.

Reference

1. Babic, I. (2008). Lexicon of contract law. Official Gazette. Belgrade.
2. Babic I. (2011). Introduction to civil law. Official Gazette. Belgrade.
3. Law on Property and Personal Insurance. " Official Gazette of SRY, No. 30/96, 57/98, 53/99, 55/99.
4. Law on Compulsory Insurance in Traffic. " Official Gazette of RS, No.51 / 09, 78/11, 101/11, 93/12, 7/13 - decision of the Constitutional Court (case IUz -909 / 2010).
5. Insurance Act. " Official Gazette of RS, No.55 / 04, 70/04, 61/05, 85/05, 101/07, 63/09, 107/09, 99/11, 119/12, 116/13.
6. Law of Obligatory relations " Official Gazette SFRY, No.20 / 78, 39/85, 57/89 and Official Gazette of FRY, No. 31/93.

7. Law on Road Traffic Safety. "Official Gazette of RS", no. 41/2009, 53/2010 and 101/2011
8. Ilkic, Z. (2013). Defining liability insurers in auto-comprehensive insurance. European Insurance Law 1-2013. Belgrade.
9. Jankovec, I. (2006). Commercial law. Belgrade.
10. Jovasevic, D. (2013). Misdemeanor liability law in the Republic of Serbia. Yearbook of the Faculty of Law, vol. 3, No.3. Banja Luka.
11. Karanikic-Miric M., (2013). Strict liability for damages. Faculty of Law, University of Belgrade.
12. Mrksic, D., Petrovic, Z., Ivancevic, K. (2007). Insurance law. Novi Sad
13. Nikci, B. (1995). Category "third parties" in compulsory automobile liability insurance. Legal Life 11
14. Petrovic, Z., Colovic, V., Mrvic-Petrovic, N. (2010). Compulsory traffic insurance and compensation for damages. Official Gazette, Belgrade.
15. Ognjanovic, S. (2002). Third parties in automobile liability insurance. New legislation in the insurance of property and persons, Proceedings, Palic.
16. Ognjanovic, S. (2010). New Zoos and newspapers for compensation in respect of insurance against civil liability in respect of the use of motor vehicles. Choral works from the Conference on the theme: Traffic accident. Zlatibor.
17. Ognjanovic, S. (2011). Compensation for damages to persons in compulsory automobile liability insurance. Changes in insurance law as part of EU development insurance law, Proc. Palic.
18. Salma, J: Causality as a determinant of the subject and the scope of liability for damages, Legal Life 10/97
19. Filipovic, A. (2001). Mandatory car insurance in Yugoslav law. Belgrade.
20. Sulejic, P., Jankovec, I., Ogrizovic, D., Rajčić, B. (1996). Commentary on the Property and Personal Insurance. White City.
21. Sulejic, P.(2005). Insurance law. Belgrade

Milica Krulj - Mladenović

Business school of applied studies Blace
Str. Kralja Petra I no. 1, 18420 Blace, Serbia.

kruljm@yahoo.com



CSR AND REPORTING ABOUT CSR IN THE REPUBLIC OF SERBIA

Zvezdan Đurić, Miloš Lj. Pavlović, Olivera Đurić, Radica Jovanović

КОРПОРАТИВНАТА СОЦИАЛНА ОТГОВОРНОСТ И НЕЙНАТА ОТЧЕТНОСТ В РЕПУБЛИКА СЪРБИЯ

Звездан Дурич, Милош Павлович, Оливера, Дурич, Радица Йованович

ABSTRACT: Last few decades Corporate Social Responsibility became a very important and discussed topic in business and wider social debates. Companies have become aware of their responsibilities to the stakeholders and according to that they adjust their way of business, not only to help the society, but, also to achieve competitive advantage among their competitors and in some cases to reduce their costs. So, it can be said that CSR became very important way of business both for companies that implement it and for the society at all.

According to that, there is also a need for appropriate Reports that allows companies to show their CSR activities. Traditional set of financial reports is not suitable for it, because it shows mostly financial information, and here we need not only financial, but also non-financial information. Having in mind that traditional set of financial information is more suitable for traditional industry companies, but not for modern companies, its transformation became necessary. Some transformations go in way of its extension with CSR reports. Global companies have practice of CSR reporting, but in the Republic of Serbia, this practice is no common for all companies, but there are some examples of good CSR reporting practice. In this paper, we will present the need for CSR, some characteristic of CSR reporting model and CSR report of company NIS ad Novi Sad.

Key words: csr, csr reporting, financial reporting, non-financial information, Serbia, NIS ad Novi Sad.

Introduction

During the past few decades, more and more attention is giving to the protection of the environment from which derive a number of initiatives for sustainable development. All these initiatives promote the way of doing business that will contribute to sustainable development on the one hand but also the sustainability of business enterprises themselves on the other. Regarding this, there have appeared numerous interest groups seeking information on the operations of the company and its impact on the environment. However, these interest groups, which belong to the group of external stakeholders are not able to be sufficiently informed by the system of traditional financial reporting, about all aspects of business operations, especially those concerning the impact on the environment. From the above mentioned reasons there is a need for improving of the traditional financial reporting system and adding the additional reports that will suit the requirements of all stakeholders.

The fact is that the company, except the traditional financial statements, are not legally obliged to publish additional reports on opera-

tions. However, a large number of companies, recognizing the importance of this dimension of business, publish reports concerning the other aspects of the business, other than financial. For example, some companies published report on the impact on the environment, Report on Occupational Safety, Social Responsibility Report and many others. In this way, the traditional set of financial statements, which is predominantly a quantitative report, is being supplemented by qualitative information.

During the time there have been emerged numerous initiatives for reporting as well as organizations that promote significant expansion in the Reporting. Also, many companies implement some of concepts and Report about CSR according to that concept. CSR in Republic of Serbia is not widespread, but there are initiatives for its expansion and companies that are implementing CSR in their business. According to that they have to report about it, also.

CSR practice in the Republic of Serbia

Successful companies in the world for decades applied the concept of corporate social re-

sponsibility, while that concept is something new for the majority of enterprises in the Republic of Serbia, and it is in its initial development phase. In Serbia, many companies still have too little awareness of the benefits of corporate social responsibility because it is largely perceived as activities that require investment funds rather than bring profit.

The fact is, however, that, with the process of EU integration, Serbian companies will have to adapt to the European standards in terms of social responsibility. Although the unique model of corporate social responsibility in the EU doesn't exist, over time they have imposed certain standards based on examples of good practice. These standards are that Serbian companies need to follow, but to come on that stage it is necessary that managers, owners of companies and consumers develop awareness of social responsibility.

In the Republic of Serbia there is no ministry or a separate organizational unit within the ministry that deals exclusively with the promotion and development of CSR, or the government, through the Ministry of Labour and Social Policy, has undertaken comprehensive efforts to establish public policy in this area. The Government also undertakes serious steps to include issues of corporate social responsibility in the laws and regulations, as part of the process of joining the European Union. (Government of the Republic of Serbia, p. 1).

According to the document "Strategy for development and promotion of corporate social responsibility in the Republic of Serbia for the period from 2010 to 2015", issued by the Government of the Republic of Serbia, the basic weaknesses in the practice of corporate social responsibility in Serbia are:

- The lack of rules, regulations and incentive mechanisms;
- The lack of knowledge of CSR implementation;
- Lack of ideas and awareness of the benefits of CSR by top management;
- Insufficient communication of the company with other actors;
- The companies mainly focus on philanthropic activities and sponsorship of cultural and sports activities, while not enough focusing on standards related to corporate social responsibility, partnerships with local governments and involvement of employees in the decision making process;

- Lack of awareness that corporate social responsibility is more than corporate philanthropy;
- Government policy to stimulate companies which apply practices of corporate social responsibility is not sufficiently developed;
- Disregarded the fact that foreign investors attach more and more attention to the quality and level of social responsibility of enterprises;
- Dealing with consumers conceived with the short-term focus rather than being part of a long term strategy;
- Inadequate reporting on activities carried out;
- A small number of companies have introduced in their organizational structure the position of manager for corporate social responsibility.

Elements of the concept of corporate social responsibility are not part of the strategic destination for most organizations in Serbia, and they are being carried out "ad hoc" and unplanned. Most often, social responsibility is manifested through occasional, one-time assistance to vulnerable social groups and other forms of support projects for the improvement of the community or as a way to build brand image. Organizations in Serbia are most often supporting education, the arts, culture, sports. Attention is paid to the protection of the environment, too. Successful companies are introducing eco-systems or standards for environmental management. However, their major disadvantage is the inadequate reporting of committed environmental protection activities. Although at a lower level compared to the EU countries, social and environmental dimensions of corporate social responsibility are, however, present in Serbian organizations. Much worse situation is with the application of the code of ethics. In practice, there are different forms of immoral behaviour of managers to employees, for example. contempt of contract, unlawful dismissal, failure to workers, overtime, etc. mobbing. Bribery and corruption are also present to a large extent. In Serbia, the normative framework of the right to dignity of employees fairly in line with EU regulations. However, the effects of its application are not visible. In practice it is generalized discrimination in employment. Employment still dominated by political affiliation. People with disabilities and refugees tend to come to work. Women are paid less than men for the same work, and during their employment, and marital status are becoming a factor of elimination. Government ignores the question of abuse at work, and we can say

that the protection from abuse at work just formally present. Safety at work is an area in which organizations in Serbia have plenty of room to improve the current situation. A large number of injuries at work speaks in favour of the previous statement. Since the vision, mission, bylaws, financial statements can be found on the websites of organizations, we can say that business transparency achieved. Area of consumer protection is also adequately covered (in the sense that it clearly highlights the declaration on the products and attitude towards the consumer gets more and more important). However, there are problems with non-compliance with contractual obligations, service products, etc. In general, we see that the Government is not doing enough to affirmation and application of corporate social responsibility. It is adopted a series of strategies, laws, acts, but their application in practice is not good. (Micić, Vujović, Randelović, p. 709)

The example of CSR Best practice is certainly Program of CSR certification, which is, in 2011, launched by the National Alliance for Local Economic Development - NALED in cooperation with the Smart Collective and Balkan Community Initiative Found - BCIF funded by the US Agency for International Development - USAID. They published publication "CSR guide: Interpretation and evaluation indicators for CSR certification", based on a comparative analysis of the key indicators of social responsibility in 40 developing countries, where they gave a detailed and comprehensive review of indicators that describe different aspects of social responsibility and concrete the ways in which it can be realized or measured, taking into account the specific socio-economic context which includes doing business in Serbia. (NALED, p. 6)

CSR certification establishes the first national standard of corporate social responsibility in Serbia. It is intended for all companies that want to improve their procedures and processes in accordance with the legal and ethical responsibility. The goal of certification is to recognize and promote best practices, encourage companies to responsible business, contribute to strengthening the competitive position of domestic economy and sustainable development.

In accordance with the rules, standards, requirements and certification procedures established by NALED in the mentioned CSR guide, CSR certificate represents a guarantee for cus-

tomers, suppliers and business partners that the company fully operates in compliance with the law, national and international standards and principles of social responsibility. Through the certification process, companies can realize the following benefits: (NALED, p. 7)

- Strengthening internal capacity and application of best practices of corporate social responsibility;
- Enhancing the image and reputation in the business and the general public;
- Improving competitive position on the market;
- Easier access to financing sources;
- Improving relations with the local community and public administration.

The certification process has several phases and it is starting with the evaluation and recommendations, and ends with the awarding of certificates and promotion, then, after two years there is the process of re-certification.

Within the CSR certification there are identified 119 indicators that are grouped into five equally important areas: (NALED, p. 7)

1. Corporate governance - transparent and ethical management and monitoring system of the company;
2. Market - fair relationship with suppliers, competitors and customers;
3. Working environment - safe and motivating working conditions;
4. Environment - minimize the negative impact on the natural environment;
5. Local community - support economic and social development of the local community.

The requirement for the certification is the fulfillment of at least 75% of the relevant indicators, with all indicators elimination character must be fully or partially fulfilled because they speak of the fundamental principles and practices of social responsibility. A key role in the assessment of relevant indicators for each company has evaluator, who in cooperation with the company is undergoing a process of verifying the compliance indicators, followed by verification commission makes the final decision on the award of the certificate.

All companies that positively passed the certification process receive the CSR certification and are considered to be socially responsible company. On its website or documents can put a logo which NALED gives to them (Figure 1).



Figure 1. CSR logo of CSR companies given by NALED

Soruce: NALED: CSR guide: Interpretation and evaluation indicators for CSR certification, 2011.

The practice by NALED, in cooperation with other organizations conducted in Serbia is very important, because it promotes corporate social responsibility both for the organizations and the consumers. Certification system facilitates the recognition of socially responsible companies and awakens awareness among all stakeholders of the importance of corporate social responsibility. business.

CSR reporting in the Republic of Serbia

As an example of good practice of reporting on corporate social responsibility in Serbia, stands out company NIS a.d. Novi Sad. NIS is one of the largest vertically integrated energy companies in Southeast Europe. Main activities are exploration, production and processing of oil and gas, transportation of petroleum products, as well as realization of projects in the petrochemical and energy sectors.

The headquarters of the Group NIS are in Novi Sad, and its main production facilities are located throughout the Republic of Serbia, which thanks to its geographical position is the centre of trade and investment on Balkans. In Serbia NIS possesses processing complex with two plants in Pančevo and Novi Sad, then LPG manufacturing facility, as well as a network of gas stations in Serbia and the countries in the region. In line with its strategy to become a leader in the region, NIS expanded its business and the market in the region: Bosnia and Herzegovina, Hungary, Romania and Bulgaria. To support Serbian EU integration NIS opened an

office in Brussels. Since 2012, Russian company "Gazprom Neft" has 56.15% share capital of NIS, while 29.87% of NIS shares are owned by the Republic of Serbia. The residue of shares belongs to citizens, employees, former employees and other minor shareholders. NIS shares are traded on the Belgrade Stock Exchange. (<http://www.nis.eu/o-nama/informacije-o-kompaniji>)

NIS is, according to different criteria, one of the biggest companies in the Republic of Serbia. It is obliged to implement in its operations the high standards of corporate governance based on internationally accepted principles and good business practice. This includes corporate social responsibility as one of the core business strategy of NIS, ensuring sustainable development as one of the imperatives of business of all modern companies in the world including the NIS. As a result of corporate social responsibility, NIS has the need, in addition to the Financial and annual reports on operations, to publish Sustainability Report, which is in accordance with GRI (Global reporting Initiative – GRI) guidelines.

Sustainability reporting, in accordance with the GRI guidelines, NIS started in 2010, when he started using the G3 guidelines and from then until now, every year publishes Sustainability Report (Figure 2).

As shown in Figure 2 NIS has started reporting on sustainability and using the GRI reporting guidelines in 2010. That first Sustainability report had had 10 indicators and, by external audit was estimated by C +. In each

latter reports NIS has been increasing number of indicators displayed. According to that the evaluation as increase from C + to B + in 2013. In 2015, NIS Sustainability Report is made according to latest GRI G4 guidelines for sustainability reporting, comprised of 80

indicators. NIS Sustainable Report includes the financial, manufacturing, social, environmental and corporate social responsibility, as well as the corresponding results for the previous calendar year and plans for the medium term.



Figure 2. NIS CSR reporting according to GRI guidelines

Soruce: <http://www.nis.eu/odrzivi-razvoj/izvestavanje>

The latest NIS Sustainability report (for 2015) was written on 92 pages and was published under the title "2015 Report on Sustainable Development". In addition to the introductory part and the Annex, it is consisted of five more parts, namely: Company Profile, Economic Development, Human Resources, Responsible to the community and the Environment and health protection.

In the introductory part of NIS's Sustainable Development Report for 2015, there are Foreword by the General Director Kirill Kravchenko, who says that the NIS, sustainable development is another name for the only possible future. And that NIS will direct its attention both in the present and in the future on: taking care of security, investment in employee development, respect for the highest ecological principles, improvement of energy efficiency, the investments in the education of young people and accountability to the community. Also, it emphasizes the fact that NIS will continue to behave responsibly towards its policy of sustainable development, taking equally into account, in addition to economic and environmental and social goals. In addition to the opening statement in the introductory part, there is also a section on the report

and the principles of reporting, which emphasizes that for the preparation of NIS this Report on Sustainable Development used the GRI Reporting Guidelines and Principles. (NIS, pp. 6-11)

In section Company profile is talking about the organization of NIS, production program, mission and vision, basic values, internal organization, rewards and recognition and dialogue and relations with stakeholders. (NIS, pp. 12-25)

The section Economic development deals with the basic economic indicators of the company for 2014 and 2015, data related to safety, suppliers, customers, labeling, transportation, taxes and investments. Also within this section are displayed strategic objectives related to future growth and development of the company. (NIS, pp. 26-39)

The section Human Resources points out that the NIS company literally respects the GRI principle of Equal opportunities for all. Then are provided information on the number of employees, cooperation with trade unions, recruitment and selection of personnel, professional development of staff, the management earnings, health and safety at work,

training, development and awareness of employees. (NIS, pp. 40-57)

Part of Report named Responsibly towards the community refers to the relationship of the company with the community in which it operates. It contains a number of actions, programs and initiatives that NIS implements which are related to the community. These initiatives, actions and programs are: The Future at Work, Energy of Sport, Culture Without Borders, Energy of knowledge, the Community together and humanitarian activities. Given the fact that the NIS in 2015, through these five programs that have been implemented throughout Serbia, has invested 401.2 million dinars (which is over 3.2 million euros). (NIS, pp. 58-67)

In the Health and Environment protection is shown the relationship of the company to the health of employees and members of the local community as well as the activities in the direction of environmental protection, saying at the same time about: investments related to environmental protection, materials used, energy consumption, the used water resources, ecological accidents, emissions of pollutants, waste management and biofuels. (NIS, 68-75)

In Annexes it is given an overview of the GRI indicators, Vocabulary, Audit opinion and contact data. In the framework of the Sustainable Development Report is shown 80 GRI indicators. According to the auditing report made by Ernest & Young NIS Report is in accordance with GRI guidelines, and based on available data.

Based on this, there is no doubt that the NIS gives lot of attention to corporate social responsibility and sustainable development, and that has a serious approach to reporting on these activities.

Conclusion

In this paper, we presented CSR practice and its problems in the Republic of Serbia. It is also shown that, beside a lot of problems and lack of knowledge, there are still some examples of good practice in CSR acting and Reporting. NALED and NIS are, for sure, two organizations that promote CSR, not only in Serbia, but also world wide.

Presented practice is not the only in the Republic of Serbia, there are more companies that act according to CSR and awerness of

responsibility is spreading more and more during the period.

References

1. Government of the Republic of Serbia: The strategy for the development and promotion of CSR in the Republic of Serbia for the period from 2010. to 2015.
2. Micić, R., Vujović, T., Randelović, M. 2016. Društveno odgovorno poslovanje u Srbiji: analiza stanja i preporuke, *Ecologica*, vol 84/2016., pp. 707-711.
3. NALED: CSR guide: Interpretation and evaluation indicators for CSR certification, 2011.
4. NIS: 2015 Report on Sustainable Development, 2015.

Zvezdan Đurić

Belgrade business school – Higher education institution for applied studies

Adress: Kraljice Marije, 73, 11000 Belgrade, Serbia, www.bbs.edu.rs
e-mail: zvezdadj@mts.rs

Miloš Pavlović

Belgrade business school – Higher education institution for applied studies

Adress: Kraljice Marije, 73, 11000 Belgrade, Serbia, www.bbs.edu.rs
e-mail: milospavlovic84@hotmail.com

Olivera Đurić

Business School of Applied Studies Blace
Adress: Kralja Petra I, 70, 18420 Blace, Serbia

e-mail: zvezdadj@mts.rs

Radica Jovanović

Belgrade business school – Higher education institution for applied studies

Adress: Kraljice Marije, 73, 11000 Belgrade, Serbia, www.bbs.edu.rs
e-mail: radica.jovanovic@bbs.edu.rs

Acknowledgement: This paper is the result of research within the project III 47023: “Kosovo and Metohija between national identity and European integration”, funded by the Ministry of Education, Science and Tehnological Development of the Republic of Serbia.



THE INTEGRATED REPORTING CONCEPT – THE FUTURE OF BUSINESS REPORTING

Zdravka Petković, Čedomir Gligorić, Miloš Lj. Pavlović, Gordana Stojmenović

КОНЦЕПЦИЯТА ЗА ИНТЕГРИРАНАТА ОТЧЕТНОСТ – БЪДЕЩЕТО НА БИЗНЕС ОТЧЕТНОСТТА

Здравка Петкович, Чедомир Блигорич, Милош Павлович, Гордана Стоименович

ABSTRACT: *Last few decades, especially the last decade, it became obvious that the traditional financial reporting system doesn't work properly and can't give all the information that are demanded by the stakeholders. In professional and scientific circles there are more and more initiatives for improving the traditional financial reporting system by adding some new reports to it, or by its changing with new reporting system. That improvement would be in adding some non-financial information to the reports or its changing will be in constructing new conceptual framework for modern business reporting.*

Traditional financial reporting system is suitable for manufacturing enterprises that have tangible assets dominating in their balance sheet, but it is not suitable for modern companies in the IT era that are having more and more intangible assets in theirs balance sheet. Some attempts for improving traditional financial reporting system were in terms of adding some new reports to it as it is The report on environment impacts and its protection, Report on working conditions and some other reports, Reporting on value or by adding some crucial information in remarks or annexes.

There are also initiatives that are promoting the idea of creating the new reporting concepts. Such one is the initiative for Integrated reporting. The authors will present in this paper the history of Integrated reporting concept and some brief review of its Conceptual framework.

Key words: traditional financial reporting system, integrated reporting concept, business reporting.

Introduction

More and more it becomes apparent that the traditional system of financial reporting can not sufficiently respond to the information requirements of all users. It was developed mainly for production companies whose assets mainly consists of natural resources, and accountability is done on a periodic basis by displaying summary information and historical character. Therefore, this reporting model is more suitable for industrial than for the information era. Also, it is directed to external users, primarily in the area of financial reporting, while the non-financial aspects, which today are the subject of great interest, are not presented.

For these reasons, in recent years, a number of authors in the field of reporting indicate the limitations of the conventional system of financial reporting at the same time advocating for the creation of a new model of reporting, which goes in the direction of business reporting, which will be able to adequately respond to information

needs of all stakeholders and to be adapted to companies that are socially responsible in the sense that they provide that, to show their business in a relatively simple and effective way.

The solution can be found by supplementing the financial information to non-financial indicators that complement the image of the company but also by the formation of a new model for financial reporting, which will adequately take into consideration all the requirements and the facts of doing business in a socially responsible economy.

Thus, starting from the concept of corporate social responsibility, the role of accounting and business reporting is reflected in the transparent representation of the way the company fulfilled its responsibility, through economic, legal, ethical and philanthropic responsibility.

One of the solutions to be applied is that in addition to the basic set of financial statements, the company can put additional reports such as the report on the added value, report on key factors of success, report on the impact of compa-

nies on the environment and environmental protection, etc. or provide additional information which are subject to interest users in Notes.

This, however, can lead to situations where reports are becoming bulky and detailed and for whose interpretation is needed a high level of expertise. Also, all these reports are being sent to many users, in different formats and in different times and this despite the fact that they contain a lot of common information. Because of that emerged the idea for simplifying and unifying of all corporate reports, they both financial and non-financial, under the name Integrated report.

The aforementioned idea came from the International Council for Integrated Reporting - IIRC. The idea of integrated reporting is more comprehensive than the simple addition (integration) of various corporate reports. It means reducing the gap between the information needs of investors and information that current financial statements give, concerning the complete picture of the value of the company and its social responsibility.

The Integrated reporting concept

The concept of integrated reporting is relatively new, and therefore there are not defined final guidelines and instructions for carrying out this type of reporting in the company. In 2009, at the initiative of the Prince of Wales there was a meeting of representatives of investors, accounting standards creators, companies, accounting bodies and institutions and representatives of the United Nations, which has resulted in the formation of International Integrated Reporting Council – IIRC in order to create a generally accepted conceptual framework for Integrated reporting. According to their ideas, the role of the IIRC is not that companies increase the burden in terms of reporting, but to create a single framework that will allow them to give clear picture of the company and its business. In this way, on the winning side will be all, both the reporting entities and the users of the report.

The question is why they went to the establishment of a new international body, and not using the existing professional organizations, such as, for example, The International Accounting Standard Board - IASB. Despite the fact that there are several official accounting organizations concerned with establishing standards and regulation of financial reporting in the world, it was concluded that none of them does not have sufficient authority and legitimacy to bring to-

gether all the elements necessary for the development and implementation of Integrated reporting and that is better to carry out this initiative through the establishment of a completely new organization, which would be supported by the world's leading organizations that have an interest to regulate this area, as well as leading companies.

IIRC brings together the largest and most influential companies in the world both from the manufacturing and sector of services, but also numerous financial and accounting institutions. Here are, for example, companies such as Volvo (Sweden), BASF (Germany), Danone (France), Indra (Spain), Marks and Spencer Group (UK), Microsoft Corporation (USA), New Zealand Post (New Zealand), Novo Nordisk (Denmark), SK Telecom (South Korea), Tata (India), Terna (Italy), Coca Cola (USA) and many others. Here are also involved many accounting organizations such as the Association of Chartered Certified Accountants – ACCA, The Chartered Institute of Management Accountants - CIMA, National Council of Accountants and accounting experts Italy (ital. Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti e degli Esperti contabile - CNDCEC), then a number of the audit firm such as Ernest and Young, Deloitte, PWC, KPMG. All of them were involved in the “IR Pilot Program” which was aimed to collect as many experiences of this kind of reporting, consideration of problems that reporting entities are facing with, but the user needs also. For this reason, there are two groups that are in the network, and according to that two parts of the pilot program:

1. Business Network (a network of companies) and
2. A network of investors.

The main tasks of the pilot program - Business Network (a network of enterprises) were: (<http://www.theiirc.org/companies-and-investors/pilot-programme-business-network/>)

- Providing constructive feedback on key elements of a new conceptual framework for integrated reporting with a view to its development and further practical application;
- Providing initial impulse and encouragement to enterprises before the start of a wider application of the concept of Integrated Reporting.

The objective of pilot-program - a network of investors was to:

(<http://www.theiirc.org/companies-and-investors/pilot-programme-business-network/>)

- Draw attention to the lack of previous models of financial reporting;

- Provide feedback on the new model of reporting companies from the pilot program - Business Network, from the aspect of investors as users of such reports;

- Include investors, as key users of financial statements, in the process of creating a conceptual framework for Integrated Reporting.

Since the beginning of the pilot program, to the first group (corporate network) joined over ninety subjects from around the world. They,

along with people from the IIRC and other members of the network were involved in this program, and their experiences are followed by individual meetings, "webinars", meetings at the level of regions and sectors, and through numerous publications. In this way, it became possible to come to the best possible practical solutions for Integrated reporting framework creating and all thanks to the interaction of mentioned subjects. Thanks to that Version 1.0 of the conceptual framework for integrated reporting was published in late 2013. Since then, all statements prepared in accordance with the standards of the Integrated Reporting have its logo (Figure 1).



Figure 1. Integrated reporting logo

Soruce: www.integralreporting.org

Recognizing the importance of Integrated reporting, auditing company KPMG saw in it the future of business reporting. For this reason, KPMG has published two editions of the issue titled „Integrated reporting. Performance Insight through better business intelligence”.

In the first edition, published in September 2011, KPMG published a series of texts of their experts with the intention to explain what integrated reporting is and why would managers and people from accounting practices should be interested in this kind of reporting.

In the second edition which was published in 2012, experts from KPMG, tried to explain the way in which integrated reporting can help organizations to explain their business better. Also in this edition, are presented and some practical experience in the application of integrated reporting and problems that may arise during the practical application of integrated reporting. According to KPMG, Integrated report is "The story of the company's value creation process." (KPMG, p. 4)

The aim and purpose of the Integrated reporting

The main objective of an integrated report is to show to the investors how the organization creates value over time. Integrated report contributes to the improvement of information for all stakeholders, including employees, customers,

suppliers and other business partners, local community, state and national authorities as well as local government bodies, or those who are directly or indirectly interested in the enterprise and the consequences of its operations.

Integrated reporting has access based on principles. The objective of this approach is to find a suitable compromise in flexibility because it must be adapted to the needs of different types of organizations, and also provide a satisfactory level of information to users of the reports. Framework does not prescribe what are the key performance indicators, their measurement, methods or disclosure of individual issues. This task belongs to those who are responsible for the preparation of Integrated reports. They would, depending on the specifics of the organization and its environment, themselves determine material things and the manner of their disclosure (including the generally accepted methods of measurement and disclosure) for specific reporting entity. However, the Framework provides minimum number of requests that should have been fulfilled for the report to be called Integrated report.

The use of financial (quantitative) indicators can be of great help when it shows how an organization creates value and explains how that value is reflected on the stakeholders, but also to the company itself. However, even better and more efficient the process of creating value and consequences of this process to the stakeholders

and the company can show a combination of financial and non-financial indicators.

The essence of the Integrated reporting, is not in simply adding (integrating) the various reports, but in getting a new, unique and more substantial document to decision-makers in order to give a full and clear picture of the company's business transactions, as well as about the impact of this business to all stakeholders. In this way there will be reduced the information gap that exists between the information needs of investors and the information that traditional financial

statements give, concerning the complete picture of the value creation process.

Conceptual framework for Integrated reporting

The purpose of the conceptual framework for integrated reporting is to establish guiding principles and content elements for preparing of Integrated Report, as well as to explain the basic concepts of Integrated Reporting.

EXECUTIVE SUMMARY	
PART I – INTRODUCTION	
1.	USING THE FRAMEWORK
A	Integrated report defined
B	Objective of the Framework
C	Purpose and users of an integrated report
D	A principles-based approach
E	Form of report and relationship with other information
F	Application of the Framework
G	Responsibility for an integrated report
2.	FUNDAMENTAL CONCEPTS
A	Introduction
B	Value creation for the organization and for others
C	The capitals
D	The value creation process
PART II – THE INTEGRATED REPORT	
3.	GUIDING PRINCIPLES
A	Strategic focus and future orientation
B	Connectivity of information
C	Stakeholder relationships
D	Materiality
E	Conciseness
F	Reliability and completeness
G	Consistency and comparability
4.	CONTENT ELEMENTS
A	Organizational overview and external environment
B	Governance
C	Business model
D	Risks and opportunities
E	Strategy and resource allocation
F	Performance
G	Outlook
H	Basis of preparation and presentation
I	General reporting guidance
GLOSSARY	
APPENDIX – SUMMARY OF REQUIREMENTS	

Figure 2. IIRC Conceptual framework for Integrated reporting content
Soruce: IIRC: The International Framework for Integrated reporting, 2013, p. 2

The conceptual framework for integrated reporting: (IIRC, p. 2)

- Identify the information that should be included in the integrated report for the purposes of

assessing the ability of the reporting entity to creates value;

- It is written primarily for the privately owned companies, profit-oriented, any size, but

can also be applied in both the public and non-profit enterprises.

Integrated reporting promotes more connected and more efficient approach to corporate reporting, with purpose to increase the efficiency of decision-making. The long-term vision of the IIRC is to involve the philosophy of integrated reporting in the business practices of both private and public companies.

The conceptual framework for integrated reporting, published in 2013 by the International Committee for Integrated Reporting - IIRC, was written in 35 pages and consists of two parts of which the first is introduction and the second is Integrated reporting. The first part deals with the use of the Framework and the basic concepts of reporting, while the second part presents guiding principles and structural elements of the report. At the end are glossary and appendix. In Figure 2 it is shown Content of the Conceptual framework for Integrated reporting.

Conclusion

IIRC is an organization that is trying to establish the new model of business reporting that show both financial and non-financial information and help to stakeholders by improving their process of decision making. This is not the only approach. In the world, there are more organization that are dealing with the same problem, but in this work we presented the IIRC as a initiative that stands out from others, and according to that there are presented some basics of the integrated reporting idea.

Integrated reporting is applied in many countries and is supported by many professional regulatory bodies and institutions, as well as by major international companies. The benefits of integrated reporting are multiple and some of them are the greater clarity of the report, better business decisions based on the information that are the product of integrated reporting, reducing business risk, etc.

References

1. KPMG: Integrated Reporting: Performance insight through Better Business Reporting, Issue 2, 2012.
2. KPMG: Integrated Reporting: Performance insight through Better Business Reporting, Issue 1, 2011.
3. IIRC: The International Framework for Integrated reporting, 2013.
4. www.integralreporting.org

Zdravka Petković

Belgrade business school – Higher education institution for applied studies
Adress: Kraljice Marije, 73, 11000 Belgrade, Serbia, www.bbs.edu.rs
e-mail: zdravka.petkovic@bbs.edu.rs

Čedomir Gligorić

Belgrade business school – Higher education institution for applied studies
Adress: Kraljice Marije, 73, 11000 Belgrade, Serbia, www.bbs.edu.rs
e-mail: cedomir.gligoric@bbs.edu.rs

Miloš Lj. Pavlović

Belgrade business school – Higher education institution for applied studies
Adress: Kraljice Marije, 73, 11000 Belgrade, Serbia, www.bbs.edu.rs
e-mail: milospavlovic84@hotmail.com

Gordana Stojmenović

Belgrade business school – Higher education institution for applied studies
Adress: Kraljice Marije, 73, 11000 Belgrade, Serbia, www.bbs.edu.rs
e-mail: gordana.stojmenovic@bbs.edu.rs

Acknowledgement: This paper is the result of research within the project III 47023: “Kosovo and Metohija between national identity and European integration”, funded by the Ministry of Education, Science and Tehnlogical Development of the Republic of Serbia.



THE IMPORTANCE OF BUSINESS CONNECTIONS OF SERBIA AND RUSSIA

Radica Jovanovic, Zdravka Petkovic, Olivera Karic Nedeljkovic

ЗНАЧЕНИЕ НА БИЗНЕС ВРЪЗКИТЕ МЕЖДУ СЪРБИЯ И РУСИЯ

Радица Йованович, Здравка Петкович, Оливера Карич Неделкович

ABSTRACT: *The functioning and strengthening of the economy represents the foundation of every national economy and provides a direct contribution to the functioning of the state. Options of Serbia to attract foreign investors and the development of all forms of strategic partnership based on the overall business potential and the most important characteristics, such as macroeconomic aggregates, which should be noted in this process and analyzed in terms of importance to the strategic partnership. Russia is one of the most important trade partners of Serbia. The most important form of economic cooperation between the two countries is the exchange of goods. In the frame of the importance of the business of connecting Serbia with Russia, it is necessary, first of all, to start with the disposal resources and the level of economic development. Business potential of Serbia is the basis for launching the selected activities in order to develop strategic partnerships.*

Key words: investments, strategic partnerships, Serbia, Russia

Introduction

National economies cannot exist and develop in isolation without connecting with the environment and development partnerships. The only question is in what way, how effectively and successfully implement these processes. A clear awareness of the goals and protect their own interests while understanding and respecting the interests of partners are the basis for the development of cooperation at all levels of political, civil, economic, institutional, large systems, to individual, small and medium enterprises.

According to current knowledge business connections are for the most part carried out through strategic partnerships, and concluded agreements with individual states which include certain privileges within the economic sphere with significant political support on both sides.

The structure, dynamics and development of economic cooperation in terms of business connections between Serbia and Russia have a major impact on the development of the Serbian economy and individual industries. Russia is an important market for Serbian exports, but the area of the economy to supply strategic raw materials and equipment. Within the business of connecting economic cooperation dominated especially in the global economic crisis and the fact that in 2013 Russia was the fourth foreign trade partner

of Serbia in exports with a share of 7.2%, a third of imports with a share of 9%.

The business potential of Serbia

National economies cannot exist and develop in isolation without connecting with the environment and development partnerships. The only question is in what way, how effectively and successfully implement these processes. A clear awareness of the goals and protect their own interests while understanding and respecting the interests of partners are the basis for the development of cooperation at all levels of political, civil, economic, institutional, large systems, to individual, small and medium enterprises.

In the display business importance of linking Serbia with Russia it is necessary, first of all, start with the resources with which Serbia has reached the level of economic development. The business potential of Serbia is the basis for the launch of selected activities in order to develop a strategic partnership.

Serbia possibilities to attract foreign investors and development of all aspects of a strategic partnership based on the total business potential and the most important characteristics, such as macro-economic aggregates, it should be noted that in these processes and to analyze in terms of importance to the strategic partnership.

In 2016 there was an increase in GDP of 2.8% due to the growth of agricultural production by 22% and physical volume of industrial production of 5.5%. Consumption and public investments marked a decline. Industrial production in 2016 increased by 4.7% compared to 2015. The most significant growth was recorded in manufacturing industry (5.3%), while the mining sector registered a growth of 4.0% and the sector of electricity and gas 2.7%. According to the latest available data, industrial production in Serbia in January 2017 increased by 2.8% compared to the same month last year.

Regarding the turnover of goods in retail trade in January 2017 recorded growth in comparison to the average from the previous year to 8.0%. The total number of persons employed in 2016 amounted to 2,009,785, as compared to the year 2015 up to 1.3% [1]. Compared with 2015, the unemployment rate in relation to the active population aged 15 to 64 years, reduced by 2.3% to 15.9%. Number of employees increased in 2016 by 3.2% compared to last year and amounted to 55.2%. Formal unemployment shown in the records of the National Employment Service was 29.6%. A large number of registered unemployed persons was engaged in informal sectors and per-

form various activities outside of employment. [2]

According to the National Bank of Serbia (NBS), the balance of foreign trade is positive. Exports make up about one quarter of imports. In 2016, it increased by 14% compared to the previous year and reached a volume of 15.631 million euros. There has been a surplus in service exports of 4,273 million. [3] In January 2017, the exports amounted to 937 million euros, an increase of 10.1% compared to the same month in 2016. Deficit reduction is caused by the increase in exports of goods and services and higher surplus in the balance of services. There has been a greater inflow of remittances from abroad. Implementation of structural reforms and improving the business and investment environment has attracted higher FDI inflows.

Serbia's 2016 had a net inflow of foreign direct investment of about EUR 1.9 billion, which is 3.2% more than in 2015, a two-thirds more than in 2010. In 2016, FDI coverage of the current account deficit amounted to 135.8%. In relation to GDP, foreign direct investment increased from 3.8% of GDP in 2010 to 5.4% per cent of GDP in 2016.

Table 1. The current macroeconomic aggregates in Serbia [4]

Macroeconomic aggregates	The importance of the strategic partnership
GDP	GDP growth is a positive factor for attracting foreign partners because it carries the message of vitality and resurgence of economic activity. Not enough increase in just one year, but to achieve a positive trend in the long term.
Prices	Price stability is the basis for planning business activities and contributing factor to encourage investment.
Industrial production	The increase in industrial production is conditioned by a multitude of factors and partially affects encouraging foreign investment.
Industrial production - supplies	The increase in inventories is due to falling domestic demand and causing shortages of working capital to finance current operations. The negative impact on investments.
Agriculture	The negative impact on investments due to the reduction means raw materials for processing capacities and export-oriented economy.
Turnover of goods in retail trade	The decline in domestic demand discourages investment, but encourage exports.
Employment	In addition to the decline in the number of employees is often the problem of inadequate qualifications. Way to solve this problem is with investments retraining, additional training, acquiring new knowledge.
Unemployment	Unemployment is a key problem for which a solution is necessary increase in foreign investments, particularly in export-oriented sectors. Big supply of labor force inevitably means a drop in labor costs, which should attract investors.
Exchange with foreign countries, the balance of payments	The positive impact on the development of strategic partnerships especially in the services segment. Recognize areas of particular importance for export support are part of the classic service transport and tourism, in a part of the modern computer, communication, professional and technical services.
Foreign direct investment	As factors attracting FDI have been identified: The recovery of the euro zone; Progress in the Euro integration; Accelerating structural reforms.

Source: Monthly macroeconomic overview, market trends Serbia, 2014, PKS

Investment environment in Serbia

The preservation of political stability, a significant improvement of legal security, and infrastructure development are key areas of growth, without which the inflow of foreign capital is not possible. These three directions, however, certainly not exclude other segments (such as, for example, stimulation of FDI in the SME, or by the introduction of new development instruments - Business Incubator, industrial areas, technology parks, and the like), but certainly represent the premise for the creation of an optimal investment climate.

Mali FDI inflows, as well as an insufficient number of greenfield projects in Serbia in previous years is largely coincides with the overall rating of Serbia, and the investment environment assessments given by world-renowned and respected institution. The World Bank report on operations for 2015 confirms that for years little has been done to improve the business climate in the Serbian economy.

An unfavorable outcome in the World Bank Ease of Doing Business 2015 is not a novelty. According to this classification, Serbia is ranked 91st out of 189 countries in the world, with positions recorded minimal improvement, but still on a high low level compared to the Ease of Doing Business 2014, when Serbia was ranked as the 93rd country in the world after characteristics of the business environment. [5]

The World Bank report on the operations of Serbia for 2016 confirmed that structural changes can improve the business environment in the economy and on the world ranking list. Rank on the world list in 2016. 59 out of 189 countries is an encouraging step forward for future investors, because the business environment for years was unattractive. With this report, Serbia is not like in the previous year (2015) the lowest ranking European country. Serbia is remarkably high level of business with the rank of 59, and only with additional efforts it is possible to keep the position and in the coming years. (Table 2).

Table 2. Estimates and rank of Serbia according to the World Bank on the business environment [6]

<i>Ease of Doing Business 2016</i>							<i>Ease of Doing Business 2015 rang</i>	<i>Ease of Doing Business 2014 rang</i>
Rank	Opening new company	Getting construction permit	Full Registration rights property	Getting loan	Protecting investors	Paying taxes		
59	65	139	73	59	32	143	91	93

Source: The World Bank Group: Doing Business 2016, Doing Business 2015, Doing Business 2014 (<http://www.doingbusiness.org/economyrankings/>)

As for political risk, the fact that the Kosovo issue remains open and Serbia failed to win the support of the International Court of Justice, seeking to block Kosovo's claim to independence.

This legal battle could be long term, but at this time does not represent a significant risk to the overall macroeconomic stability. Although the criteria of full cooperation with the International Criminal Tribunal for the former Yugoslavia in The Hague have not been met, increasing the prospects of Serbia joining the EU. In general, the degree of political risk is significantly lower than in 2007 and 2008.

Realized investments in Serbia

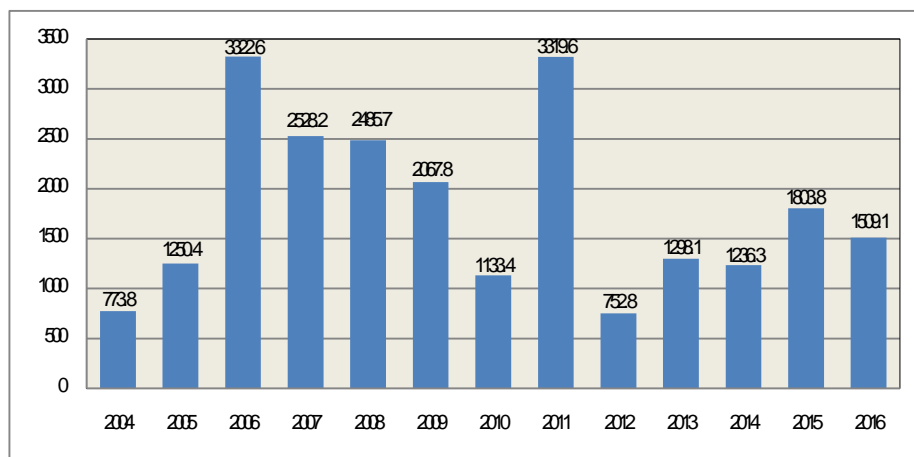
The history of foreign investment in the territory of Serbia is very modest. Foreign investments are provided from 1967 in the former Yugoslavia. A foreign investor was not able to participate in property companies or in management. Only in 1989 has created the legal framework for participation in the ownership and management. After 1991 there was a significant reduction in the volume of foreign investment (economic and political sanctions, and later the rat).

The inflow of foreign direct investments in Serbia during the nineties was constantly below the level of 120 million USD annually. The first significant amount of FDI, more than 1 billion

(in net terms), was recorded only in 2003. Then again follow the oscillations, and then in 2006

was recorded record inflows of 3.3 billion euros (Chart 1). [7]

Chart 1: FDI in Serbia - a net inflow in the period 2004-2016. years (in mln. euros)



Source: NBS, the Department of Economic Analysis and Research, Balance of Payments 2004 to October 2016;

The largest part of foreign investment in Serbia has been achieved through foreign direct investment that were part of the privatization process. According to estimates of the Ministry for Foreign Economic Relations, greenfield investments amounted to about \$ 300 million on average per year. These investments are mainly focused on the services sector and less on manufacturing capacity although the structure of export products manufacturing industry accounted for about 94% primarily within the metal, food and chemical industries.

In the context of historic survey of realized foreign investment below shows the first period from 2004 to 2006. This period is marked by a significant trend of increasing investments, but also of relative low realized FDI, especially in comparison to other countries of the region.

Based on the data of the National Bank of Serbia (NBS) and the Agency for Foreign In-

vestments and Export Promotion of Serbia (SIEPA), the largest investors in Serbia over the past ten years can be distinguished: " Telenor " with 1.6 billion euros' "Gazprom Neft -NIS " with 947 million euros, " Fiat Cars " Serbia 940 million euros. With these three partners has contributed to about 1/3 of the total assets of the 20 largest arrangements.

In addition to these, a considerable market chain company Delhaize 'with 933 million,' 'Philip Morris', with the invested 733 million, "a" herd Hemofarm " with the investment of 650 million, " Mobilcom " from Austria has invested 633 million euros, while the Croatian " Agrokor " ensure the presence of the invested 614 million euros. Leading investors in Serbia, with the value of the investment over 200 mln.euros, are listed in Table 3. [8]

Table 3. Leading investors in Serbia in the period 2001-2011

<i>Company</i>	<i>Country</i>	<i>Sektor</i>	<i>Form of investment</i>	<i>The value of investments (Mln. Euro)</i>
Telenor	Norway	Telecommunications	Privatization	1,602
Gazprom Neft	Russia	Energetics	Privatization	947
Fiat automobili Serbia	Italy	Car industry	Acquisition	940
Delhaize	Belgium	Trade	Privatization	933
Philip Morris	USA	Tobacco industry	Privatization	733

Stada-Hemofarm	Germany	Pharmaceutical industry	Acquisition	650
Mobilkom	Austria	Telecommunications	<i>Greenfield</i>	633
Agrokol	Hrvatska	Food industry	Privatization	614
Intesa Sanpaolo	Italy	Banking	Acquisition	508
Salford Investment Fund	United Kingdom	Food industry	Privatization	500
Mercator	Slovenia	Trade	<i>Greenfield</i>	500
AB InBev	Belgium	Food industry	Acquisition	427
National Bank of Greece	Greece	Banking	Privatization	425
Fondiaria SAI	Italy	Insurance	Privatization	220
Lukoil	Russia	Energetics	Privatization	210
Airport City Belgrade	Israel	Real estate	<i>Greenfield</i>	200

Source: SIEPA (<http://www.siepa.gov.rs/>)

Analysis of the data in the above table reflects the fact that greenfield investments in only three cases, which is not favorable data, but the logical consequence of the previous modalities of the entry of foreign investors in the Serbian market.

Strategic partnership between Serbia and Russia

According to current experience strategic partnerships are predominantly realized as concluded agreements with individual states which include certain privileges within the economic sphere with significant political support on both sides. The term strategic partnerships rely on political substrate, but is essentially the averages economic category of business associating business entities in the long term. Obviously, the intertwining of politics and economics is more pronounced in developing strategic partnerships at the macro level between states, and interested companies and large systems in different countries. Through this kind of cooperation small nations have a chance to raise their prestige in the world, a large spread their influence and take up positions.

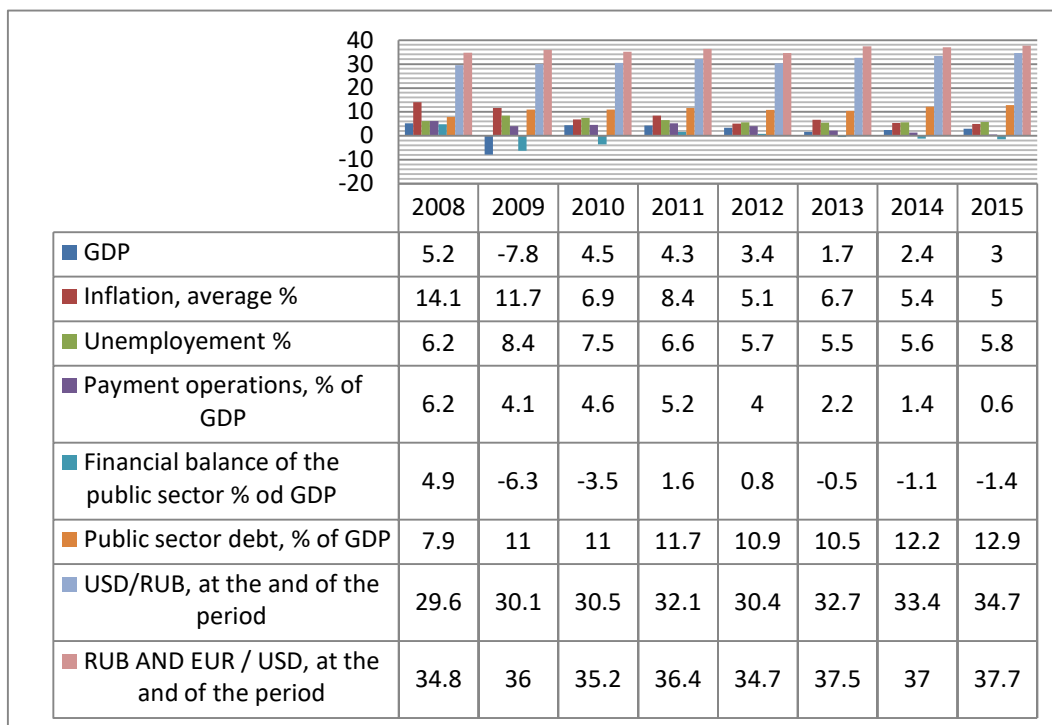
Frequent forms of joint investment are achieved through the demolition of trade barriers or the integration of production lines.

Strategic partnerships between Serbia and Russia, among other things, includes a bilateral trade economic exchange, increase of investment, co-operation in the area of the transport infrastructure and the transport, energy and joint projects in the field of oil and gas. [9]

The structure and dynamics of the development of economic cooperation in terms of business connections between Serbia and Russia have a major impact on the development of the Serbian economy and individual industries. Russia is an important market for Serbian exports, but the area of the economy to supply strategic raw materials and equipment. In the context of business association is dominated by economic cooperation especially in the global economic crisis and the fact that in 2013 Russia was the fourth foreign trade partner of Serbia in exports with a share of 7.2%, a third of imports with a share of 9%.

Serbia is the only country in the world that has a free trade agreement with the Customs Union, consisting of Russia, Kazakhstan and Belarus. This is a market of about 200 million people, where Serbia practically all of its products can be exported duty free, which enables the outset to be 15-20 percent cheaper than competitors from other countries. Going to this market is a unique opportunity for export growth, and thus for economic growth and job creation in Serbia. Also, the duty-free agreement is a great opportunity to attract foreign investors, who over Serbia can gain access to the Russian market at favorable conditions.

Graph. 2. Trend of economic trends in Russia [10]



Source: <http://www.gks.ru> (Russian Federal State Statistics Service)

Not only exports, but they are also new jobs in Russia. On the construction of facilities and transport infrastructure in Sochi, as well as other large and small projects in Russia, has about 40 thousand engineers and workers from Serbia, which thus serving 40 thousand families in Serbia. This is the same as that in Serbia opened 400 factories with a hundred employees. Chance for Serbian designers and engineers today is in the area of Russia and Eurasia because there realized the biggest investment.

Immediately after the Winter Olympics in Sochi, Russia begin preparations for the World Cup in 2018. This is a great opportunity for Serbian construction and road construction companies, because it is building 11 modern stadiums in many cities, hotels, railway stations, airports, roads and other infrastructure.

On the other hand, Serbia must not forget that the growth of the Serbian economy reached its peak precisely at a time when most cooperated with Russia. During the eighties of the 20th century, the economy of Serbia had a surplus in trade with Russia, and the giants of Serbian economy Genex, Inex and Progress have been raised on cooperation with Russia. It is safe to say that many decades of crisis Serbian economy essentially began with the disintegration of the USSR and the fall in exports to Russia at the beginning of the 1990s.

In addition to partners from Arab countries, lately in Serbia are increasingly present Russian and Chinese partners. Purchase of Oil Industry of Serbia (NIS), Beopetrol, the arrival of the Moscow Bank and Sberbank's entering the Serbian market, are just some of the key Russian investment in Serbia in the last 15 years. The total value of investment shown is about 1.5 billion dollars, support infrastructure projects in Serbia in recent years has been realized through a partnership with China and Russia through loans amounting to several billion dollars.

The current position of the Serbian business entities

The current position of Serbian businessmen in the processes of business connections with foreign partners directly depends on the position of Serbia itself in the international division of labor. Business networking and strategic partnerships are for the most part achieved through business connections with Serbian foreign partners at the macro level and are part of a specific national arrangements. In order to connect small businesses with foreign partners, potential investors analyze and create models of cooperation at the micro level. In Serbia there are many internal problems and limitations. The facts are:

1. Lack of domestic resources for investment (low level of savings with high external indebtedness)
2. The low level of technological development
3. Lack of competitiveness of Serbian economy
4. The uncertainty of the legal system, frequent changes in regulations
5. Complicated administrative procedures
6. Lack of information on domestic partners
7. Existing accumulated problems (over-indebtedness, insolvency, unemployment)
8. Complex political situation
9. Uncertain outcome of the EU accession process

Attracting foreign investors is certainly an important but very complex task that has a high priority in all programs of the Government and relevant state institutions.

Due to the above, the negotiating position of our business entities in relations with foreign partners is very modest offer and terms of business arrangements. The approach and criteria are very different. For example, in the privatization process the foreign investor estimates the degree of monopoly positions of domestic partners, closed markets and the like, while the greenfield investments greater attention to the quality of the business environment compared to other areas.

The measures that the Government of Serbia and authorities created for the purpose of attract-

ing foreign investors can be classified into several different groups, depending on authorities that regulate: the general prerequisites and resources, manpower, technology, taxation, administration, legal system. The parameters and information that are important for attracting foreign investors are summarized in the following set of reasons for investing in Serbia.

The favorable geographical position in the center of Southeast Europe, which makes it favorable environment for production and exports to more developed markets such as primarily Russia, Turkey, Belarus and for export to the countries of ex-Yugoslavia thanks to the signed agreements on free trade. Resources with which Serbia has given in the following table:

Table 4. Summary of natural and national resources of the Republic of Serbia

RESOURCE NAME	FEATURES
Road network	40.845 kilometers
Railway network	3.809 kilometers
Navigable rivers:	
- Danube	588 kilometers
- Sava	207 kilometers
- Tisa	164 kilometers
International airports	3, Belgrade, Nis, Pristina
Agricultural land	5,7 million hectares
Coalreserves	2.741 million tons of oil equivalent
Oil and Gas Reserves	20 million tons of oil equivalent
Geological reserves:	
- Copper	2,8 billion tons
- Antimony	9 million tons
- Magnesite	41 million tons
- Refractory and ceramic clays	190 million tons
- Lead and zinc	105 million tons
- Nickel and Cobalt	35 million tons
Protected natural areas	466 (5 national parks, 69 nature reserves, 318 natural monuments ...)

Source: www.pks.rs

According to the strategy of encouraging the development of foreign investments in Serbia have highlighted the following measures ie. special benefits for foreign investors:

- Favorable tax system with the lowest rate income tax in Europe at 10%;
- In certain areas is provided duty-free export regime (countries of South-Eastern Europe, Russia, Belarus, Kazakhstan);

- For investments of more than EUR 7 million or if it employs at least 100 new employees were provided exemption from payment of corporate income tax;
- Tax credits in the amount of 80% of the completion of the investment;
- In accordance with the particular conditions it is possible to exclude from the payment duty of imports of the equipment and materials;
- Credit allowances and other benefits for greenfield investments

Conclusion

The preservation of political stability, a significant improvement of legal security, and infrastructure development are key areas of growth, without which the inflow of foreign capital is not possible. These three directions, however, certainly not exclude other segments (such as, for example, stimulation of FDI in the SME, or by the introduction of new development instruments - Business Incubator, industrial areas, technology parks, and the like), but certainly represent the premise for the creation of an optimal investment climate.

The term strategic partnerships rely on political substrate, but is essentially the averages economic category of business associating business entities in the long term. Obviously, the intertwining of politics and economics is more pronounced in developing strategic partnerships at the macro level between states, and interested companies and large systems in different countries. Through this kind of cooperation small nations have a chance to raise their prestige in the world, a large spread their influence and take up positions.

Frequent forms of joint investment are achieved through the demolition of trade barriers or the integration of production lines. The current position of Serbian businessmen in the processes of business connections with foreign partners directly depends on the position of Serbia itself in the international division of labor.

Business networking and strategic partnerships are for the most part achieved through business connections with Serbian foreign partners at the macro level and are part of a specific national arrangements. Attracting foreign inves-

tors is certainly an important but very complex task that has a high priority in all programs of the Government and relevant state institutions.

References

1. The Republic Statistical Office of the Republic of Serbia
2. The National Employment Service of the Republic of Serbia
3. The National Bank of the Republic of Serbia
4. Monthly macroeconomic overview, market trends Serbia, 2014, Serbian Chamber of Commerce
5. Jovanovic, R. and et al. 2012 Investment environment and flows of foreign direct investment in Serbia, Economics, No.2 / 12, Economic Faculty, Kosovska Mitrovica, Serbia.
6. The World Bank Group Doing Business 2016 Doing Business 2015 Doing Business 2014
7. Mitić, B. 2007. FDI inflows to Serbia from the EU and EU financial assistance in the accession process, Market-Money-Capital, Belgrade.
8. www.siepa.gov.rs
9. Declaration on strategic partnership between Serbia and Russia, 2013.
10. www.gks.ru (*Russian Federal State Statistics Service*)

PhD Radica Jovanovic
Belgrade Business School-School of Professional Studies
Kraljice Marije 73, 11000 Belgrade, Republic of Serbia
e-mail: j.radica@gmail.com

PhD Zdravka Petkovic Belgrade Business School-School of Professional Studies
Kraljice Marije 73, 11000 Belgrade, Republic of Serbia
e-mail: zdravka.petkovic@bbs.edu.rs

PhD Olivera Karic Nedeljkovic
ALFA University, Belgrade
Palmira Toljatija 3, 11000 Belgrade, Republic of Serbia
e-mail: olivera.karic.nedeljkovic@gmail.com



ANALYSIS OF INVESTMENT-INNOVATION ACTIVITY AND UKRAINE'S DEVELOPMENT PERSPECTIVES IN TERMS OF EUROPEAN INTEGRATION

Yuliya Polyak, Rostyslav Lytvyn

АНАЛИЗ НА ИНВЕСТИЦИИТЕ В ИНОВАЦИОННА ДЕЙНОСТИ И ПЕРСПЕКТИВИТЕ НА РАЗВИТИЕТО НА УКРАИНА В УСЛОВИЯТА НА ЕВРОПЕЙСКА ИНТЕГРАЦИЯ

Юлия Полак, Ростислав Литвин

Abstract: *Essential tendencies of Ukraine's investment and innovation development, using economic principles as the analytical framework of European integration as a process that affects national innovation system, innovativeness level of Ukraine's economy. Authors overviewed producers' innovative activeness and outlined the group of factors, such as : external or general economic factors (political, legal, factors, trends in the state innovation activity, development of innovation infrastructure, etc.), reflecting the impact of macro environment; external regional factors (share of the region in the state innovation, scope and structure of innovative investments in the region, its innovation infrastructure, innovation support by regional authorities, the investment attractiveness of the region, etc.); internal factors (industrial affiliation of enterprises, availability of incentives and government support, material, financial, information and human resources, financial position and producers activity results, etc.). During the research next key issues in the formation and development of innovation activity were defined and characterized: low managerial level, lack of knowledge, experience and market relations culture; desire for maximum autonomy when most foreign small enterprises seek integration development and firstly production one; lack of qualified staff; material and energetic resources price increase; long term innovation investment return; shortage of the credit and investment resources; innovation activity performance high risks; insufficient state financial-credit support; law making instability, inconsistency of normative legal acts, inadequate of taxation system; low level of conformation to complicated economic situation, that deepens with society political instability of the country. Also researched main issues of innovative activity in Ukraine, defined deficiency of investment-innovative policy and suggested ways of its perfection in condition of European integration were outlined in this article.*

Key words: innovations, investments, innovative activity, innovative activeness, European integration.

Modern economic situation in Ukraine's economy was compiled under influence of world economic crisis that requires timely and radical decision making to curb it. The experience of leading countries of the world proves that prosperity achievement success and overcome of the negative effects in production and social spheres are introduction and promotion of effective innovation process.

Increased efficiency of innovation activity of the domestic enterprises is one of the main prerequisites for stability and sustainable economic development. Innovations are the key drive for competitiveness and dynamic development of social production, because innovation activity is a priority to ensure the competitiveness of domestic products and industries. But at the same time entities under uncertainty face such a serious obstacle as a

shortage of investment resources. Study of global and domestic experience clearly indicates that resolving the problems of enterprises innovation activity investment support is primarily in the justification of theoretical and methodological approaches for increasing investment inflows. In a market environment that is constantly changing, enterprise innovation activity will be implemented successfully only if the increase of resources will occur and its effective usage.

Purpose of our research is a study of the current state of domestic enterprises innovation development and identification of its stimulating innovation activity in terms of European integration.

Issues of analysis and innovative perspectives of Ukraine's development in general and across enterprises overviewed many times in scientific works of such Ukrainian and foreign outstanding

scientists as S.S. Arutiunyan [1], V.M. Geyets [3], V.A. Grosul [4], N.V. Danik [5], A.V. Kliuchnyk, G.I. Mernikov, L.I. Fedulova, K. Iatridis, D. Schroeder [10], J.Sengupta [11], P. Nijkamp, J.Siedschlag [12], R.M. Sonenshine [13], T.N. Sequeira, A. Ferreira-Lopes [14], J.S. Mah [15] and others. Most of them consider that public policy activity depends on innovative economy development. However, the development of innovative measures for economic development and the formation of its strategic direction in the context of transformations of the economy remain relevant and vital.

In accordance with current legislation, innovative activity - activity aimed at use and commercialization of research and development results and promotes release of the new competitive products and services. It aims to create the necessary innovative technology and services and performs in close relationship with the environment. Innovative activity is objectively driven by market demand, revelation new areas of application, and consequently, new consumers of the created product, technology or service [7].

Insufficient incentives for innovation of domestic enterprises in Ukraine explained primarily with limited sources of funding, due to financial and economic instability in the country and crisis situation in most companies that are forced to implement innovative processes at their own expense.

Lack of equity in companies to finance innovations are complemented by other factors - high interest rates and the inability to receive long-term loans, current mass bankruptcy of banks. Indirect measures to stimulate innovation introduction are underused in Ukraine.

The huge obstacle on the way to innovative development in Ukraine is immediate legislative framework. A significant drawback is the lack of coordination of Ukraine's legislation and legislative acts with each other and their economic disparity in the country. Through creation of a competitive economy is an active usage of existing scientific - technological base in the industry, e.g. close connection between scientific achievements and introduction of the designed new technologies in production. Science and technology attainments determine not only the dynamics of economic growth, but also the competitiveness of the state in the international community.

Main purpose of innovation development is to receive ultimate economic effect for each unit of the embedded and converted into a product invention and ideas. One's can make a statement that there is no state innovation policy that exists in Ukraine. However, the intelligence and knowledge is one of the main reserves of the country, and the only renewable resource. For its utilization, the country has the important - its educated personnel and science, but, unfortunately, they are not used because there is no domestic demand for new intelligence and knowledge, there is no infrastructure that will provide this offer.

In 2016 with innovative activities were involved 1609 enterprises, or 16.1% of the surveyed industrial enterprises. In order to make innovation enterprise spent 7.7 bln. UAH, more than two thirds of which was aimed at the acquisition of machinery, and software, 15.9% - to perform research and development (hereinafter - R & D) on their own, 6.9% - the acquisition of research results in other enterprises (organizations), 0.6% - for the purchase of other external knowledge (new technologies) and 10.1% - on education and training of staff for the development and implementation of new or significantly improved products and processes, activities on market innovation and other works related to the creation and implementation of innovations (another expenses).

Producers' innovative activeness outline such group of factors [2]:

1. External or general economic factors (political, legal, factors, trends in the state innovation activity, development of innovation infrastructure, etc.), reflecting the impact of macro environment.

2. External regional factors (share of the region in the state innovation, scope and structure of innovative investments in the region, its innovation infrastructure, innovation support by regional authorities, the investment attractiveness of the region, etc.).

3. Internal factors (industrial affiliation of enterprises, availability of incentives and government support, material, financial, information and human resources, financial position and producers activity results, etc.).

As a result, over the past fourteen years, we have a significant reduction in innovation activity (table. 1) [6].

Table 1 Innovative activity of enterprises

Years	Share of enterprises engaged in innovations	Total sum of expenditures	Including by direction						
			Research and development	Including		Acquisition of external knowledge	Production preparation for innovations implementation	Acquisition of machinery and software	Other Expenses
				Internal R&D	External R&D				
%		mln.UAH							
2002	18,0	1760,1	266,2	X	X	72,8	163,9	1074,5	182,7
2003	16,5	1979,4	171,4	X	X	125,0	183,8	1249,4	249,8
2004	18,0	3018,3	270,1	X	X	149,7	325,2	1865,6	407,7
2005	15,1	3059,8	312,9	X	X	95,9	527,3	1873,7	250,0
2006	13,7	4534,6	445,3	X	X	143,5	808,5	2717,5	419,8
2007	11,9	5751,6	612,3	X	X	243,4	991,7	3149,6	754,6
2008	11,2	6160,0	992,9	X	X	159,5	954,7	3489,2	563,7
2009	14,2	10821,0	986,4	793,5	192,9	328,4	X	7441,3	2064,9
2010	13,0	11994,2	1243,6	958,8	284,8	421,8	X	7664,8	2664,0
2011	12,8	7949,9	846,7	633,3	213,4	115,9	X	4974,7	2012,6
2012	13,8	8045,5	996,4	818,5	177,9	141,6	X	5051,7	1855,8
2013	16,2	14333,9	1079,9	833,3	246,6	324,7	X	10489,1	2440,2
2014	17,4	11480,6	1196,3	965,2	231,1	47,0	X	8051,8	2185,5
2015	16,8	9562,6	1638,5	1312,1	326,4	87,0	X	5546,3	2290,9
2016	16,1	7695,9	1754,6	1221,5	533,1	47,2	X	5115,3	778,8

During 2002-2016 years share of the enterprises that were engaged with innovations, had a slight change. Peak falls at 2002 and 2004 years (18%), afterwards sharp decline up to 2008, which is the minimum activity of enterprises (11,2%). After 2008 observed a definite increase in the share of firms involved in the introduction of innovations up to 2014 (from 11,2% to 17,4%), but after that activeness decrease once again, in 2016 consisted of 16,1%.

By conducted researches during 2014–2016 years the highest level of innovative activity was observed at the enterprises of Rivne, Ivano-Frankivsk and Kharkiv regions (table 1.). The highest share of technologically innovative enterprises is situated – in Kharkiv (16,8%), Ivano-Frankivsk (16,4%) and Rivne (15,1%) regions; non technological innovative enterprises – in Rivne (14,7%), Kyiv (11,6%) and Vinnytsya (11,0%) regions [6].

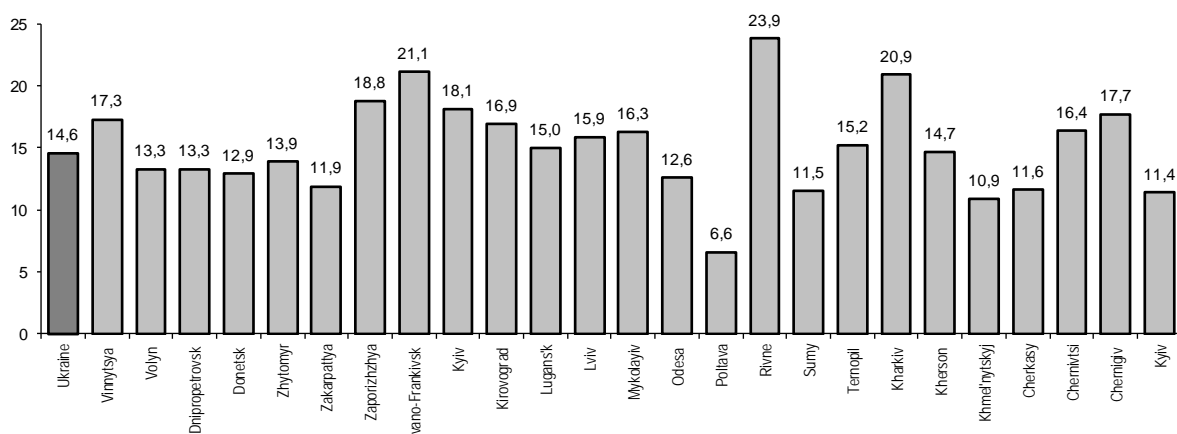


Fig. 1. Allocation of innovative active enterprises in 2014-2016 years by regions, in % to total amount of researched enterprises of the relative region

Innovative activity in Ukraine financing sources structure could be displayed with table 2.

Analysis of innovation activity funding sources demonstrates that throughout the all

period under review the main source of financing were own funds of the enterprises, the amount of which was maximum in pre-crisis 2009 and consisted nearly 8 bln. UAH. Accordingly to statistic data, by 2016 this indicator had not returned to the level of 2009. At the same time, as the world practice shows that for financing investment in innovation activities is widely used borrowed funds, rather than own funds. Amount of foreign investments in 2016 dropped rapidly. As a result, funding innovation through foreign

investment decreased compared with 2010 at 96.2% is due to the fact that these data in 2016 are excluded of temporarily occupied territory of the Autonomous Republic of Crimea, Sevastopol and the zone of the antiterrorist operation [6]. In average for this type of sources accounted about 3% of total sum. State in innovative development funding during the investigated period was rather passive, by public funds financed only 1-2% of innovation in the economy.

Table 2 Innovative activity financing sources in Ukraine

Years	Total sum of expenditures	Including finances			
		own	state budget	foreign investors	other sources
		mln.UAH			
2002	1757,1	1399,3	7,7	133,1	217,0
2003	1971,4	1654,0	55,8	58,5	203,1
2004	3013,8	2141,8	45,5	264,1	562,4
2005	3059,8	2148,4	93,0	130,0	688,4
2006	4534,6	3501,5	63,4	112,4	857,3
2007	5751,6	5045,4	28,1	157,9	520,2
2008	6160,0	5211,4	114,4	176,2	658,0
2009	10821,0	7969,7	144,8	321,8	2384,7
2010	11994,2	7264,0	336,9	115,4	4277,9
2011	7949,9	5169,4	127,0	1512,9	1140,6
2012	8045,5	4775,2	87,0	2411,4	771,9
2013	14333,9	7585,6	149,2	56,9	6542,2
2014	11480,6	7335,9	224,3	994,8	2925,6
2015	9562,6	6973,4	24,7	1253,2	1311,3
2016	7695,9	6540,3	344,1	138,7	672,8

Innovation activity in Ukraine is defined as a crisis by majority of scientists and does not comply with current level of innovation processes in industrialized countries and innovation development needs. Stable decrease of real scientific-technical complex financing and absence of acting state's scientific-technical policy doesn't provision any grounds for a conclusion about availability of real background transition towards innovation development model.

Innovative activity regulation normative-legislative base in Ukraine is fragmental, contradictory and this way non perfect. Implementation of adopted laws in the field of innovation is unsatisfactory. However, there are certain approaches and quantitative targets for structural changes in the Development

Strategy of Ukraine' till 2020, where the main objective is to increase the impact of innovation on economic growth in Ukraine. This indicates that the structure and principles of innovative development in Ukraine demands drastic changes. These changes should be directed at solving the main problems of innovative development of economy. The key issues in the formation and development of innovation activity include:

- low managerial level, lack of knowledge, experience and market relations culture;
- desire for maximum autonomy when most foreign small enterprises seek integration development and firstly production one;
- lack of qualified staff;

- material and energetic resources price increase;
- long term innovation investment return;
- shortage of the credit and investment resources;
- innovation activity performance high risks;
- insufficient state financial-credit support;
- law making instability, inconsistency of normative legal acts, inadequate of taxation system;
- low level of conformation to complicated economic situation, that deepens with society political instability of the country [8].

In the meantime, while Russia and different other Asian markets are closed for Ukrainian agricultural products, insignificant, unstable local markets, domestic currency devaluation triggers many producers to search for new prosperous markets for its products sale, moreover they should activate and enact its innovation and investment strategies in order to compete with another foreign producers at the potential market, in this case EU markets can be very attractive for local suppliers. This situation can lead to cooperation increase among agricultural suppliers from around above mentioned region at the world market, because of developed countries' consumption stagnation. Producers in developed countries suffer even more, when they face more keen competition at external as well as internal markets. So it might be an important opportunity and a great signal for Ukrainian agricultural producers to enter Danube region market and implement its marketing-investment strategy tools [16] to accede new markets. Some specific backstopping for Ukrainian producers was provided by international donors in our country as well, e.g. Food and Agriculture Organization of the United Nations (FAO) in joint cooperation with European Bank for Reconstruction and Development (EBRD) organized a trade mission to Taiwan for Ukrainian dairy producers and processors to investigate potential markets for sale in late March last year. Another mission to European and African continent is going to be organized by these donor organizations in the future. So it is really very urgent to outline some key elements of agricultural entrepreneurial development with innovation marketing-investment strategy inputs to provide food security of the country and its

innovative development [17] which will lead agricultural enterprises to success at foreign markets.

Conclusions. Ukraine with its producers must learn an example from different developed states (EU countries) how to enhance cooperation and competition and export beyond the border activities. However, the main issue at the moment is establishment of safety guarantees and certification system for a variety of agricultural products. Without its foundation and implementation we will fail a constructive dialogue with perspective supply markets and lose our goodwill as a reliable stakeholder at regional and global markets.

This way we should provision innovation development stimulation and speedy perspective access of Ukraine to proactive type of development and modernization of its economy simultaneously with performing of such strategic directions:

- 1) intensified creation of the large state owned or high part of state involvement in high technological corporations;
 - 2) elaboration of maximum favourable conditions for investing leading technological foreign corporations for opening its affiliations in Ukraine and signing of cooperation agreements with Ukrainian enterprises;
 - 3) stimulation of local large business to invest into high technological production;
 - 4) medium business development for innovation projects implementation with large corporations and satisfaction of the internal market needs.
- Thus performing these tasks by local enterprises should be started immediately, because the process of formation of its own innovation strategy would allow to compete successfully with a leading world and domestic innovative enterprises.

References

1. С.С. Арутюнян. 2010. Інноваційна складова нової моделі економічного розвитку України у посткризовий період. *Вісник національного університету «Львівська політехніка»* 691: 253–257.
2. Бондаренко Н.М. 2010. Напрями підвищення інноваційної активності промислових підприємств. *Донбас-2020: перспективи розвитку очима молодих вчених: Матеріали V науково-практичної конференції. м. Донецьк, 25-27 травня 2010 р.* 973.

3. Геєць В.М. 2009. *Суспільство, держава, економіка: феноменологія взаємодії та розвитку*. К. НАН України, Інтекон. та прогнозув.
4. Гросул В.А. 2010. Проблеми інноваційної діяльності в Україні Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму 1 (3): 76–82.
5. Данік Н.В. 2012. Інноваційний розвиток економіки України. *Всеукраїнський науково-виробничий журнал Інноваційна економіка*. № 2 (28): 36-39.
6. Державний комітет статистики України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
7. Про інноваційну діяльність. – [Електронний ресурс]: Закон України від 04.07.2002 № 40-IV. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua>
8. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізаційних викликів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.apteka.ua
9. Gregersen B., Johnson B. 1997. Learning Economies, Innovation Systems and European Integration. *Regional Studies* 31 (5): 479-490.
10. K. Iatridis D. Schroeder. 2016. *Responsible research and innovation in industry: The case for corporate responsibility tools*. Heidelberg: Springer.
11. J. Sengupta. 2014. *Theory of innovation: A new paradigm of growth*. Heidelberg: Springer.
12. P. Nijkamp, J.Siedschlag. 2011. *Innovation, growth and competitiveness: Dynamic regions in the knowledge-based world economy*. Heidelberg: Springer.
13. R.M. Sonenshine. 2011. Effect of R&D and market concentration on merger outcomes – an event study of US horizontal mergers. *Int. J. of the Economics of Business* 18(3): 419-439.
14. T.N. Sequeira, A. Ferreira-Lopes. 2013. Social capital and investment in R&D: New externalities. *Journal of Business Economics and Management* 14(1): 77-97.
15. J.S. Mah. 2015. R&D promotion policies of developing countries and fairness in international trade relations. *Journal of Economic Issues* 49(1): 179-196.
16. Mcgee R.T. 2015. *Applied financial macroeconomics and investment strategy: a practitioner's guide to tactical asset allocation*: Palgrave Macmillan, New York, United States of America p. 251.
17. Mihola J. 2015. Is the most innovative firm in the world really innovative. *Int Adv Econ Res* 21: 41–54.

Yuliya Polyak, postgraduate, research assistant department of marketing .

Lviv National University of Veterinary Medicine and Biotechnologies named after S.Z.Gzhytskyj

Rostyslav Lytvyn, research assistant, economic theory department, 50 Pekarska str., 79010 Lviv, Ukraine

rostyslav.lytvyn@lvet.edu.ua

Lviv National University of Veterinary Medicine and Biotechnologies named after S.Z.Gzhytskyj



СОЦИАЛНОТО РАЗВИТИЕ НА ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВОТО В БЪЛГАРИЯ

Венелин Терзиев, Екатерина Арабска

SOCIAL ENTREPRENEURSHIP DEVELOPMENT IN BULGARIA

Venelin Terziev, Ekaterina Arabska

ABSTRACT: *In the last decade the concept of development and promotion of social economy and social entrepreneurship are part of EU policy to tackle the social exclusion of persons in a vulnerable position. Also, the model of social economy is one of the key instruments for achieving social objectives within the framework of the sustainable and inclusive growth. Social benefits are measured by integration and employment of disadvantaged people, the contribution to the process of social inclusion of other vulnerable people, and the economic indicator is expressed by saved public funds for social welfare, on the one hand, and the additional funds compensating the social costs of long-term unemployment. What is important to happen is to create suitable conditions for the development of social enterprises with the widest possible range - vulnerable groups themselves and their problems are diverse and different, and the „answer” to their needs must be flexible in order to be efficient and effective; „way to solutions” is not important (the path may be different, as are diverse and vast opportunities for economic initiatives) that leads to the result itself, the result is important - better integration and sustainable tackling of social exclusion.*

The Economic and Social Council of the Republic of Bulgaria (ESC) believes that social enterprises in Bulgaria are still an untapped business model. Current social enterprises are mainly non-governmental organizations by applying the relevant legislation creating social enterprises whose business is focused on the realization of the social purpose and mission of the organization. Social enterprises in Bulgaria operate in various sectors, the most serious part are in: the delivery of social services; providing jobs for people with disabilities; mediation in finding employment of unemployed persons; provision of health services; activities in the field of education and others.

In realizing these activities the leading is not the end product but the achieved social effect on individuals themselves expressed in obtaining the necessary support to integrate into society. In this sense, there are three basic models of social enterprises:

- *The most common model is the one that creates jobs and develops the workforce. By business jobs are created primarily for people with disabilities. Most often the social enterprise is the employer of people with disabilities in order to achieve the integration of persons with disabilities in the labor market and create conditions for a better life.*
- *Another popular model of a social enterprise is the one in which the enterprise produces goods and seeks markets, also engaging with their distribution. Most often social enterprises involve persons with disabilities in the form of occupational therapy involved in the production of certain goods. Existing social enterprises in Bulgaria within this model are engaged in the manufacture of certain products by persons who are unemployed or socially excluded. The aim is to enable them to work and improve their social inclusion.*
- *The third existing model in Bulgaria is related to the provision of social services generally through payment of external customers, while social enterprise provides social services to its members. Payment is under contract with the state or a municipality. Within this model, services are provided to different users paid directly to social enterprise for direct service.*

Implementing the strategy „Europe 2020” in Bulgaria, a National Reform Programme is developed. There are four priority areas: better infrastructure; competitive youth (reducing the share of early school leavers, increasing the number of young graduates, encouraging young scientists realization of young people in Bulgaria); better business environment (higher employment, more investment, incl. in innovation); more trust in state institutions (protection of interests of citizens and businesses, social justice and security).

It is important to note that the National development program: Bulgaria 2020 identifies a specific area of impact and measures related to the social economy and entrepreneurship, in particular in Priority 2: Reducing poverty and promoting social inclusion, Sub-priority 2.1 Providing employment opportunities and raising wages: „promoting entrepreneurship - encouraging entrepreneurship, including social entrepreneurship for unem-

ployed persons and persons from disadvantaged groups". According to this document, policy of social inclusion requires a special approach for the most vulnerable groups in the Bulgarian society, which contribute to the overcoming of their social exclusion and to break the transmission of poverty between generations. The political decision to strengthen the status and role of social enterprises would provide an additional tool to achieve the national target of Bulgaria to reduce the number of people living in poverty with 260,000 by 2020.

The vision and priorities to promote development of social economy are defined in National concept of social economy adopted in 2011. It follows the priorities of the strategy „Europe 2020” to promote the social economy to achieve sustainability, economic growth and quality of life (mostly of disadvantaged groups). To realize these commitments, the state should create an appropriate legal and institutional environment and coordinated sectoral policies to allow in an accelerated scope to put into practice successful models of social enterprises. In the concept criteria for identification of enterprises and organizations of the social economy are developed, which could serve as a basis for creating a favorable (administrative and legal) environment for the development of social enterprises (access to finance, social clauses in public contracts, tax breaks, etc.). The concept serves as a standard to support the development of social economy and encouraging all participants to promote the spirit of social solidarity. According to the concept social economy is „both part of the real economy and of civil society in which individuals and / or legal persons, associations of volunteers or other organized entities doing business in the public interest and reinvest profits to achieve social objectives”.

In the National Strategy for the youth 2010-2020 is noted that Bulgaria should improve economic activity and career development of young people, promote social entrepreneurship among them. For this purpose it is necessary to promote public-private partnerships and social entrepreneurship in services for the development of young people. For the realization and active participation of young people in social and economic life, an appropriate and favorable environment is required, as well as conditions for school and university education in the field of social entrepreneurship.

The priority of the National Strategy for reducing poverty and promoting social inclusion (2020) is to provide employment opportunities and increase income through active involvement of citizens in the labor market. Among the specific measures is promoting entrepreneurship, including social entrepreneurship.

The long-term strategy for employment of people with disabilities 2011-2020 aims to provide opportunities for people with disabilities of working age to effectively exercise their right to free choice of employment realization and to improve their quality of life for a free and full involvement in public life.

Within the Operational Programme „Human Resources Development” 2007-2013, Area of Intervention 5.1 „Support of social economy” provides support to existing specialty businesses, cooperatives of people with disabilities and social enterprises. It also supports the creation of new forms of social enterprises, including sheltered workshops, creating conditions for strengthening community and voluntary initiatives contributing to raising the level of social capital.

The strategy of the OP „Human Resources Development” 2014-2020 relies on the notion that the most critical to tackling poverty and social exclusion is the application of such social policies that give people access to economic opportunities and the needed knowledge and skills to utilize set up options - so that they managed to cope with the trap of poverty and social exclusion, dependence on social protection system, vulnerability to the adverse events of economic or social nature. The implementation of such active social policies must take into account not only national but also local specifics and characteristics. Here the important role of the social economy and social entrepreneurship in solving the problems of poverty and social exclusion. The potential of social enterprises lies in two of their essential characteristics.

First, they act locally networked with multiple stakeholders and knowing well the local problems and they can offer solutions proven to work in a place like reach those groups at risk of poverty or social exclusion to which active social policies reach very rarely in comparison to purely passive assistance.

Second, social economy organizations have the potential to mobilize and activate people themselves at risk of poverty and social exclusion and thus enable them to engage themselves in improving their living situation.

These two circumstances allot an important place of support for the social economy in the overall strategy of OP „HRD” to promote social inclusion.

Providing support for social enterprises through European structural and investment funds is fully in line with the Initiative for Social Business (COM (2011) 682 final), but also announced in February 2013 Social Investment Package (COM (2013) 83 final), in which the European Commission recommends member states to support social entrepreneurs by providing incentives for starting and developing businesses, expanding their knowledge and networking.

Specific opportunities for project financing of social enterprises will provide investment priorities №1: „Socio-economic integration of marginalized communities such as the Roma” and №4: „Promoting social entrepreneurship and professional integration in social enterprises and promoting social solidarity economy in order to facilitate access to employment”, thematic objective 9: „Promoting social inclusion, fighting poverty and all forms of discrimination”.

Indicative eligible activities are in the following areas:

- *Improving access to employment - activation of economically inactive persons; mediation to find a job; vocational information and counseling; psychological support; motivational training; providing of training; inclusion in internships, apprenticeships, employment including in the social economy; promoting self-employment, etc.;*
- *Support the activities of social enterprises specialized enterprises and cooperatives of people with disabilities in relation to employment;*
- *Social marketing and promotion of the social economy and social entrepreneurship;*
- *Social and professional integration of representatives of vulnerable groups in the social economy sector;*
- *Education and training for persons who are employed in social enterprises, specialized enterprises and cooperatives of people with disabilities;*
- *Equipment and adaptation of jobs;*
- *Support for activities related to creating partnerships and dissemination of best practices in the field of social economy;*
- *Improving the capacity and human resources to effectively manage social enterprises specialized enterprises and cooperatives of people with disabilities;*
- *Provide „supported employment” for people with disabilities;*
- *Public awareness campaigns on the potential of social economy.*

OP „HRD” defines the types of beneficiaries who may be: Ministry of labor and social policy; Agency for Social Assistance; Agency for Persons with Disabilities; social enterprises; employers; specialized enterprises and cooperatives of people with disabilities; educational and training institutions and organizations; NGOs; municipalities and districts of municipalities; social partners; financial institutions, social service providers.

There are other documents defining the key role of social entrepreneurship in combating poverty and social exclusion of various vulnerable groups. Reforms are needed and implementing innovative measures aimed to develop new approaches and models to tackle poverty and social exclusion. The social economy and entrepreneurship is one of the key instruments through which to complement ongoing government policy targeted to social support and smart and sustainable growth.

In Bulgaria there is freedom in relation to self-determination as a social enterprise and choice of form by which to function. At the time, regardless of the national concept of social economy and its implementation plan, a systematic state policy is lacking, providing easily accessible and flexible incentives for their development, including all forms. Rather, private donors and programs develop initiatives aimed at increasing the capacity and the incentives. Entirely by the organizations themselves depend on whether and how to define as a social enterprise that comes to the question whether this means real and whether it is long-solving specific social problem and seeking support for it.

The following challenges facing social enterprises in Bulgaria are identified: Lack of legal framework relating to the definition of social enterprises in order to properly guide policies; In Bulgaria there is still no legal definition of social enterprise, but has a set of characteristics (in National Concept for Social Economy) which are the starting point for identifying social enterprise.

1.The majority of social enterprises in Bulgaria are aimed at providing different types of services (passive) while social entrepreneurship should develop towards active engagement of target groups in the process.

2.Problems encountered during the operation of social enterprises: facilities, administration, personnel, equipment;

3.Lack of sufficient incentives related to the supply of products of social enterprises in the market;

4.Interaction with other companies, organizations, administrations;

5.The need for training and motivation of people working in social enterprises and those who wish to take up a job there.

Social entrepreneurship is one of the most innovative ways to achieve a better quality of life, independence and inclusion in society of persons from vulnerable groups. Need to be taken key legislative changes in order set in strategic and political national documents measures to become real mechanisms to support social entrepreneurship in Bulgaria, as well as the successful development of social enterprises, requires the creation of sustainable partnerships between business, NGOs and the public sector - partnerships in which each of these actors recognizes its role to achieve socially important objectives and is willing to invest resources in that.

The study conducted an analysis on what extent is developed and adopted the concept of social entrepreneurship and the role of social enterprises for socio-economic development of Bulgaria by exploring opportunities to promote social entrepreneurship in the country through government policy, NGOs, business initiative, training and counseling.

Key words: social management, social activities, social economy, social entrepreneurship.

Въведение

Социалната икономика заема сериозен дял от европейската икономика. В близо 2 млн. социални предприятия са ангажирани над 14 млн. души, което представлява почти 6,5% от заетите в Европа. Като ключов компонент на европейския социален модел социалните предприятия са устойчиви и ефективни в условията на криза. Социалните ползи от тях се измерват главно с интеграцията и реинтеграцията на хората в неравностойно положение в обществения живот, а икономическите и финансовите резултати - със спестяването на значителни публични средства, отделяни за социални помощи и обезщетения [1].

Социалната икономика и социалното предприемачество са обект на специално внимание от страна на Европейската комисия (ЕК), особено през последните години. Това се дължи на потенциала им да намират решения на проблемите на обществото, свързани със създаването на устойчиви работни места, улесняването на социалната и трудовата интеграция, предоставянето на социални услуги и подобряването на качеството на живот, включително и борбата срещу бедността и социалната изолация.

Социалните предприятия и социалното предприемачество заемат централно място в дневния ред на ЕК, и в частност в Стратегията за интелигентен, устойчив и приобщаващ растеж „Европа 2020“ [2]. Те са ключов елемент на Европейския социален модел и допринасят за изпълнение на социалнозначимите цели на стратегията. Тяхното нарастващо значение - особено в контекста на икономическата и финансовата криза, е предимно резултат от нуждата на европейците от по-етично и по-социално измерение на тяхната работа, потребление, спестявания и инвестиции.

В последните години ЕК започна създаването на политическа рамка в подкрепа на социалната икономика и социалното предприемачество, която намери израз в редица политически документи, очертаващи границите и възможностите за тяхното развитие [2].

Във всички европейски документи социалното предприятие е припознато като ключов компонент на гражданското общество и на Европейския социален модел. Подчертава се, че социалните предприятия са неразделна част от широкото гражданско общество и основен компонент на сектора на социалната икономика, които трябва да бъдат подкрепени политически и финансово в своята цялост.

При анализирането на инициативите, насочени към социалното предприемачество, се смята за необходимо то да бъде разгледано в контекста на по-широкото понятие за социално предприятие, тъй като са необходими мерки на всеки етап от неговия жизнен цикъл [3]. Според изразеното становище на Европейския икономически и социален комитет подкрепата и насърчаването на социални-

те предприятия могат да допринесат за максималното използване на техния потенциал за растеж и капацитет за създаване на социална стойност. Тъй като определенията в отделните страни се различават, социалното предприятие следва да се опише въз основа на общи характеристики като социални цели, реинвестиране на печалбите, многообразие от правни форми и начини на участие на заинтересованите страни. Приоритети за социалните предприятия са осигуряването на по-добър достъп до капитал и специално пригодени финансови инструменти. Комисията и държавите-членки следва да насърчават създаването на специфични програми за подкрепа за развитие на социалните предприятия и следващото поколение социални предприемачи.

Европейският икономически и социален съвет изразява становище, че Европейската комисия следва да поеме инициативата за проучване на възможността за създаване на общоевропейска система за измерване на социалните резултати и кодекс на поведение, както и да насърчи използването на съществуващите системи. Освен това следва да се проучат по-задълбочено инициативи за създаване на по-прозрачна система за отчитане с цел повишаване на доверието у инвеститорите. Следва да се поемат инициативи за събиране и разпространяване на статистически данни за социалните предприятия на европейско равнище, създаването на социални предприятия посредством разкриването на обществени услуги, възприемането на политики за социално включване и насърчаване на форми на социално предприемачество в рамките на развитието на социалната икономика.

Правната рамка на социалните предприятия в страните членки на Европейския съюз е изключително разнообразна. Според установената практика и законодателствата на отделните страни, социалното предприятие се утвърждава като една удачна форма за интеграция на хора в неравностойно положение. В отделните страни се подхожда по различен начин по отношение регламентирането и функционирането на социалните предприятия [4]. Общото, което прави огромно впечатление, е голямата публична и обществена подкрепа, на която се радват социалните предприятия, и възможността да получават за финансиране на дейността си публични средства. На второ място предвидените данъчни облекчения за стимулиране на дейността на социалните предприятия оказват влияние върху устойчивостта на социалните предприятия, което им дава възможност в дългосрочен план да работят за задоволяване на потребностите на целевите групи, към които е насочена дейността им. Наред с това социалните предприятия активно използват възможността сами да генерират допълнителни средства чрез стопанска дейност.

В българско законодателство липсва легална дефиниция за социално предприятие, както и норми, уреждащи статута, формата и дейността на

социалното предприятие. Все още липсва и български нормативен акт- законов или подзаконов, в който да се употребява терминът „социално предприятие“. Въпреки липсата на законова уредба практиката в България показва, че съществуват организации, които развиват социално предприемачество и се самоопределят като социални предприятия [5].

През последните години социалното предприемачество в България търпи силно развитие. И въпреки „своеобразния ръст“ на подобни инициативи, все пак е трудно да бъдат анализирани съществуващите практики поради липсата на достатъчна информация за действащите предприятия, за техните практики и на тази база да се обособяват по категоричен начин тенденциите или да се прогнозира бъдещите перспективи за развитие.

Настоящият труд има за цел да се изследва условията за развитие на социалното предприемачество в България- правна рамка, тенденции в развитието на европейско и национално ниво и конкретни практики от България, като поставя акцент на възможностите за устойчиво развитие на селските райони в контекста на стратегически документи, очертаващи „рамката“ на политиките и мерките, които следва да се развиват, за да се насърчи социалното предприемачество в България.

Предмет на разработката е развитието на социалното предприемачество като устойчив бизнес модел и инструмент за постигане на устойчиво развитие чрез възможностите, които то предоставя, и подходите, чрез които адресира социални и екологични проблеми, реинвестирайки печалбата от стопански дейности за постигане на цели, свързани със социална трансформация и социален маркетинг.

Обект на разработката са селските райони, към чието устойчиво развитие може да допринесе развитието на социалното предприемачество, разглеждани в контекста на стратегическите цели на европейско и национално ниво за балансирано устойчиво териториално развитие, за което е необходимо изграждане на капацитет.

Въз основа на европейските тенденции в социалната икономика и развитието на социалните предприятия, както и специфичните особености на страната ни, настоящото проучване си поставя следната основна цел: да се анализира социалното предприемачество като инструмент за устойчиво развитие на селските райони и да се направят предложения за неговото насърчаване чрез изграждане на капацитет с акцент върху предоставяне на бизнес консултантски услуги.

Във връзка с нея са поставени основните задачи:

Да се анализира състоянието и развитието на социалната икономика и Европейският социален модел в Европейски и национален контекст в съответствие с приноса им за постигане на целите на устойчивото развитие;

Да се анализират състоянието и възможностите за устойчиво развитие на селските райони и нуждите от подкрепа за развитие на социалното предприемачество;

Да се изведат основните тенденции и предизвикателства пред образователните системи във връзка с постигане целите на устойчивото развитие и да се дефинира ролята на социалното предприемачество;

Да се приложи компетентностния подход при определяне на длъжностните профили и необходимите обучения за бизнес консултанти в областта на социалното предприемачество в селските райони.

Използваната методология се базира на проведени анализи, които включват преглед на съществуващата правна рамка за регламентиране на дейността на социалните предприятия, на стратегически и програмни документи, осъществени проучвания в България и т.н.

Извън обхвата на научните търсения са въпросите, свързани с данъчните, трудовоправни и социалноосигурителни отношения и законова база в тази област.

Научната новост на представената работа се заключава в комплексната оценка на състоянието на социалното предприемачество в България, както може да бъде насърчено и използвано за развитие на селските райони чрез предлаганите инструменти за изграждане на капацитет в подкрепящите го структури.

Правният ресурс в подкрепа на субектите в социалната икономика включва следните аспекти, представени в изследването: законодателно обезпечаване; правни модели; юридическо признаване; статистическо признаване; необходими законодателни промени.

Изследването прави опит да се обобщи съществуващата информация за социалните предприятия и социалното предприемачество, като се открият тенденциите и предизвикателствата в тяхното развитие в контекста на целите за постигане на устойчиво балансирано и териториално развитие.

Разработката прави преглед на нормативна уредба, стратегически документи и анализи на развитие на социалното предприемачество в България. Представени са и резултати от проведено пилотно проучване, целящо по-скоро качествено изследване чрез изразени становища, получени в резултат на анкетиране на представители на различни категории организации, заемащи експертни и управленски длъжности, формулиране на основни изводи за актуалните нужди и начините за насърчаване на социалното предприемачество. Подготвени са въпроси с възможност за допълване и изразяване на собствени мнения и препоръки, за да се обхванат различни аспекти и виждания относно състоянието на социалното предприемачество, в частност как то се приема и подкрепя от обществото и как то би могло да бъде насърчено,

вкл. дейности за изграждане на капацитет- консултантски, обучителни, информационни, мотивационни и т.н., сътрудничество и т.н.

Изведени са препоръки към подобряване на правната и институционалната среда за развитие на социалните предприятия, предложени са критерии за идентификация на предприятия и организации от социалната икономика. Подчертано е значението на изграждане на капацитет за развитие на социалното предприемачество, като вниманието е насочено към повишаване на информираността, изграждането на мрежи, осигуряването на консултантски услуги и обучения за придобиване на знания, умения и компетентности, като акцентът е върху нужните от обучение и придобиване на квалификации от бизнес консултантите.

Наличните квалификации и умения и бъдещи нужди в контекста на Европейската квалификационна рамка за учене през целия живот и нейното приложение в България са анализирани, като са открити основните недостатъци и пропуски. Анализът на нуждите от бизнес подкрепа за социалните предприемачи, начините за предоставяне на консултантски услуги, влияещите фактори, както и развитието на търсене, дават основа за формулиране на изводи относно изискванията към бизнес консултантите, предоставящи услуги на социалните предприемачи и начините за ефективна подкрепа. Фокусът е върху нуждата от изграждане на подкрепяща система за насърчаване на социалното предприемачество- регулирана, организирана и координирана, за което изграждането на мрежи и капацитет са ключови елементи.

Специализираните обучения в сферата на социалното предприемачество се разглеждат като необходимост от ориентиране към придобиване на знания, умения и компетентности в областта на управлението със специален акцент на социалното предприемачество, социалните иновации и меките умения, за което са необходими целенасочени дейности по планиране, организиране, изпълнение и контрол, осигуряващи постигането на желаните резултати от учене и качество с приложение на съвременни методи и технологии в контекста на концепцията за учене през целия живот.

Насърчаването на социалната икономика в България е разгледано като ключов инструмент в бъдещото развитие, а социалните предприятия – като ключов елемент на Европейския социален модел. Анализирани са социално-икономическото положение в селските райони на страната, вкл. социална и техническа инфраструктура, публични услуги и качество на живот, социален капитал, инвестиции и достъп до финансиране. Подчертано е значението на развитието на социално предприемачество в два основни сектора – земеделие и туризъм. Основните изводи са свързани с необходимостта от изграждане на капацитет, като акцентът е на придобиване на умения за социално предприемачество, за което са предложени портфолио,

концептуална рамка и модел по примера на бизнес консултантите като основна ключова фигура в подпомагане на социалните предприятия.

Социалната икономика и европейския социален модел

1. Същност, обхват и граници на социалната икономика

Социалното предприятие е уникална форма на социално предприемачество, позволяваща обединяването на икономически и социални цели в едно, което позволява провеждане на ефективна социална политика и осигурява подкрепа за социално уязвимите групи на обществото в най-широк смисъл [6].

Социалното предприемачество е добре познато понятие в повечето европейски страни и в САЩ. Социалните предприятия в тези държави осъществяват значим дял от дейностите в социалната сфера, като съчетават генерирането на приходи от извършването на стопанска дейност и постигането на определен социален ефект. Социалното предприемачество е уникално с това, че позволява обединяването на икономически и социални цели в едно, което позволява провеждане на ефективна социална политика и осигурява ефективна подкрепа за социално уязвимите групи на обществото в най-широк смисъл [4].

Социалната икономика е сфера, към която Европейският съюз проявява траен интерес и инвестира в нейното постоянно развитие и усъвършенстване, за да отговори на актуалните социални потребности в страните от Общността. Структурните фондове на ЕС бяха реформирани в края на 80-те години с цел да бъдат създадени по-ефективни инструменти за подкрепа на балансирано регионално и социално развитие. Чрез тях се финансира множество дейности, засягащи социалния капитал. Чрез Европейския социален фонд се дава възможност Европейската комисия да тества нови идеи в специфични области, за да бъдат установени тенденции и акценти, които позволяват да се подобри качеството или фокуса на основните програми. Тези дейности обхващат такива области като социалния диалог, трудовата мобилност, професионалното образование, информационното общество и нови източници на работни места.

Създаденият европейски социален модел се характеризира с високо ниво на услугите, стоките и работните места, генерирани от социалната икономика, както и с подкрепата на възможностите за прогнозиране и непрекъснато въвеждане на иновации. Социалната икономика е основана на социална парадигма, която е в съответствие с основните принципи на европейския социален модел. Тя играе ключова роля за запазване и укрепване на този модел чрез регулиране на производството и доставката на множество социални услуги от общ интерес [6].

Социалната икономика активно допринася за богатството и равновесието на обществото, произтича от неговото многообразие, като подобрява и укрепва европейския социален модел и като внася необходимия предприемачески елемент, който ѝ позволява да способства за стабилен и траен растеж. Ценностите на социалната икономика се намират в тясна връзка с общите цели за социално приобщаване и достойни условия на труд, обучение и реинтеграция на пазара на труда.

Важен фактор за развитие на социалната икономика са възможностите за социални иновации, като се насърчават намиращите се в затруднено положение да търсят разрешение на социалните си проблеми, например по отношение на съвместяване на техния професионален и личен живот, равенството между половете, качеството на семейния им живот и тяхната способност да се грижат за деца, възрастни хора и хора с увреждания.

Друга важна характеристика на социалната икономика е високият потенциал за генериране и поддържане на стабилна заетост. Социалните предприятия в Европейския съюз обикновено са малки и средни, допринасящи за изграждане на устойчив икономически модел, при който отделните личности са по-важни от капитала. Като се има предвид, че такива предприятия са често активни на вътрешния пазар, трябва да се гарантира, че дейностите им са съобразени със съответните правни разпоредби. Ето защо в много европейски страни съществуват специални законови уредби, съобразени със спецификата на социалното предприятие и неговата роля за създаване на равни условия за хората в неравностойно положение.

Социалната икономика се развива посредством конкретни организационни и правни форми на предприемачество като кооперации, взаимнопомагателни дружества, сдружения, социални предприятия и организации, фондации и други съществуващи в държавите-членки правни образувания. Трябва да се има предвид, че в различните страни социалната икономика носи различни наименования, като „солидарна икономика“ и „трети сектор“, както и че макар да не се окачествяват като част от „социалната икономика“, съпоставими дейности с общи характеристики се реализират навсякъде в Европа.

Социалната икономика налага бизнес модел, който не се отличава от общия нито по своя размер, нито по сферите на дейност, а посредством зачитането на общи ценности, каквито са върховенството на демокрацията, участие на социалните партньори, защита на личността и социалните цели; прилагане на принципите на солидарност и отговорност, съчетаване на интересите на членуващите ползватели и общия интерес; демократичен контрол от страна на членовете; доброволното и открито членство, автономия на управлението и независимост по отношение на публичните органи; влагане на излишъка от приходи за постигане

на целите за устойчиво развитие и в услуга на нейните членове в съответствие с общия интерес.

Социалната икономика расте и се развива в Европейския съюз и в момента над 11 милиона европейци са членове на предприятия от сектора на социалната икономика (6% от работещата популация на Европейския съюз) [6]. Въпреки нарастващото значение на социалната икономика и на организациите, които са част от нея, тя остава слабо позната и често е обект на критики, произтичащи от прилагането на погрешни технически подходи. Липсата на институционална прозрачност е една от основните пречки, с които се сблъсква социалната икономика в Европейския съюз и по-голяма степен в някои държави-членки, което се дължи отчасти на особеностите на националните счетоводни системи. Ето защо разпознаването на социалната икономика като реален сектор с потенциал за решаване на обществени проблеми е важно за развитието на европейското общество.

Социалната икономика често се характеризира със силно лично включване на членовете в управлението на компанията и липса на търсене на печалба, която да се разпределя между собствениците на капитала. Благодарение на специфичния начин на правене на бизнес, който съчетава икономическа активност, демократични действия и солидарност между членовете, този тип икономика допринася за реализация на важни цели на политиката на Общността в сферата на заетостта, социалната кохезия, регионално и местно развитие, опазване на околната среда, защита на потребителите и политика на социална сигурност.

В Европейския съюз голяма част от социалните предприятия са от типа „социални предприятия за работа и интеграция“ (WISE), чиито цели са създаване на заетост и интегриране на пазара на труда на хора в неравностойно положение. Наличието на дълготрайна безработица на определени социални групи, ограниченията на традиционните политики на пазара на труда и нуждата от по-активна и иновативна интеграционна политика поставят въпроси за мястото на социалните предприятия и важната роля, която могат да играят за справяне с безработицата и насърчаване нарастването на заетостта. Във всеки случай социалните предприятия могат да съдействат за трудовата интеграция на нискоквалифицирани безработни, които са в риск от дълготрайно изключване от пазара на труда. Именно към този тип предприятия трябва да бъдат насочени и подкрепящите мерки от институциите на европейско и национално ниво.

Действащите предприятия в социалната икономика са над 2 милиона и представляват 10% от всички европейски предприятия. 70% от заетите в този сектор работят към неправителствени организации, 26% - в кооперации, и 3% - във взаимнопомагателни кооперации [8]. Социалните предприятия в Европа са представени в почти всички

сектори на икономиката- банкиране, застраховане, промишленост, земеделие, занаяти, здравни и социални услуги и др. Все още преобладаващо социалните предприятия са в сферата на социалните, здравни и други услуги, образование, преработваща промишленост, рециклиране, каквато е като цяло и тенденцията в България.

През последните години, обаче, все по-активно се създават предприятия в сферата на туризма (хотелиерство, ресторантьорство и др.) и земеделие [6]. Тези два сектора са силно развиващи се в европейската икономика, но все още са с недостатъчно оползотворен потенциал сред социалните предприятия.

Изследване на изследователската мрежа EMES [7] в Европа показва, че земеделието е най-слабо развитият сектор- 1%, а хотелиерството и ресторантьорство са също с недостатъчно разгърнат потенциал- 5%. Другите сфери са, както следва: социални услуги- 19% (най-силно застъпеният сектор), рециклиране- 18%, развлекателни услуги- 12%, консултантски услуги- 9%, градинарство- 8%, преработвателна промишленост- 6%, строителство- 6%, култура- 5%, образование- 3%, търговия- 2%.

Социалното предприятие е форма на стопанско начинание, която набира все по-голяма популярност в Европа и е доказала своята ефективност при осъществяването на активна политика за социално включване на групи от обществото, считани за рискови и уязвими и останали по една или друга причина в изолация. Социалното предприемачество и социалната икономика като концепции позволяват създаването на алтернативни модели за извършване на стопанска дейност, които са пазарно ориентирани и в същото време позволяват интегрирането в тази дейност на всички „играчи“ на свободния пазар: работници и служители, работодатели, инвеститори, потребители и т. н. по начин, който извежда на първо място социалната цел и едва след това стремежът за реализиране на печалба, която да бъде инвестирана за постигането на тази социална цел [5]. Франция е държавата, в която се заражда идеята за социалното предприятие. Чрез популяризирането на концепцията за социалното предприятие за първи път започва да се говори за предприемачеството като дейност, ориентирана не само към печалба, но и към постигането на резултати, свързани с благоденствието на определени социални групи в неравностойно положение. Социалните предприятия в Европа се налагат като форма на организирана стопанска дейност, но предвид особеното им предназначение и цел, те изискват специално законово регулиране, както и подкрепа от страна на държавата и обществото като цяло.

Във всички държави под една или друга форма в зависимост от спецификите на съответното законодателство нестопанските организации активно присъстват като социални предприятия или пък

няма формална законова пречка да бъдат такива. (Когато съответното законодателство им дава възможност да извършват стопанска дейност и те следва да инвестират приходите от тази дейност за постигане на социални цели.)

Въпреки разликите в правната уредба в отделните страни няколко белега се проявяват по сходен начин навсякъде и позволяват социалното предприятие да бъде определено като недържавно образувание, извършващо стопанска дейност за реализирането на социални цели. Независимо от разнообразието от правноорганизационни форми за социалното предприятие, основната тяхна характеристика е уникалното съчетание между предприемачески и социален аспект на дейността. За да бъде определено едно предприятие като социално, в отделните държави се дава приоритет на различни признаци, но безспорни са критериите: особена целева група- представители на социално уязвими групи или най-общо групи в неравностойно положение, принципи на демократичност на управлението, които гарантират равноправно участие в процеса на взимане на решения, забрана или ограничение при разпределянето на печалба и съответно инвестирането ѝ в социалната мисия на предприятието, независимост и автономност на предприятието. Много често в устройствения акт на социалните предприятия се изисква при прекратяване на организацията имуществото ѝ да бъде прехвърлено в полза на организация с близки цели. Дейността на социалните предприятия е насочена към постигане на един основен ефект- включване на подпомаганата от тях целева група в социалноикономическия живот.

В тази връзка много от социалните предприятия се стремят да послужат като трамплин за трайно безработни лица към свободния пазар на труда- чрез уменията, които те изграждат в трудовия процес или по време на специалните обучения, осигурени от предприятието. Други инициативи на социалните предприятия са предоставянето на услуги, както и производството на специфични продукти, предназначени за лица от уязвими групи. Честа практика е тези дейности да бъдат съчетани и в трудовия процес на съответното предприятие да участват представители на целевата група, в интерес на която се извършват съответните услуги или се произвежда продукцията.

В много европейски страни за социално предприятие се считат и организации, чиято дейност е с регионален обхват и е насочена към възстановяване и развитие на местните общности. Този резултат се постига чрез извършване на дейности, които по естеството са непривлекателни за бизнеса – например социални услуги или извършване на типично стопански дейности в региони, които са непривлекателни за инвестиране, тъй като не са развити в икономическо отношение. Организацията с дейност в тази насока осигуряват инвести-

ции за развитие на съответната местна общност и заетост на дългосрочно безработни лица.

За социални предприятия в някои страни от Европейския съюз се считат и тези, чиято дейност е насочена към постигането на природозащитни цели (Франция, Англия)- опазване и развитие на околната среда, рециклиране на продукти и др.

Характерно за всички социални предприятия е, че винаги извършват стопанска дейност, което означава, че те присъстват на пазара на труда и активно участват в процеса на предлагане и търсене на стоки и услуги. Проблемът с финансовата устойчивост на социалните предприятия присъства навсякъде, тъй като производителността на подобен тип организации е обикновено ниска и често те не могат да бъдат конкурентни на свободния пазар. Социалните предприятия се финансират както с държавни субсидии под различни форми, така и чрез приход от собствената си стопанска дейност. Подкрепата от страна на държавата се проявява било то чрез специално данъчно законодателство (намаляване или освобождаване от дължими от тях данъци, насърчаване на дарения в полза на социалните предприятия) или учредени специализирани държавни фондове, било и чрез директни субсидии за покриване на разходи по наетите лица (трудовете възнаграждение и осигурителните вноски за наети лица от уязвими групи).

В някои страни политиката е осигуряване на подкрепа от държавата в началните етапи от създаването на социалните предприятия, като после те трябва да си осигурят финансова независимост чрез реализиране на приходи от дейността си.

В страните от Европейския съюз подходът на законодателя за регулиране на социалното предприемачество е различен. В повечето държави все още няма специални закони, които да регламентират статута на отделен правен субект- социално предприятие. В общия случай практиката показва, че социалните предприятия имат формата на кооперации (Испания, Италия, Португалия, Гърция), търговски дружества със социални цели (Литва, Финландия, Англия, Белгия), кооперативно дружество в обществен интерес (Франция) [5].

В опит да се обобщят съществуващите модели на социални предприятия в държавите-членки на Европейския съюз се стига до извода, че няколко са основните подхода за правно регулиране на социалните предприятия [5]: държави, предпочели да отделят в самостоятелен законов акт правната рамка на социалните предприятия (Литва и Финландия); държави, в които липсва специален закон и изискване за точно определена организационна форма за социално предприятие, но са регламентирани определен вид юридически лица, които извършват именно социално предприемачество и в законодателството са предвидени редица насърчителни мерки за дейността им (Италия- социалните кооперации, Португалия- социалните коопе-

рации за взаимопомощ, Гърция- социалните кооперации с ограничена отговорност); държави, в които за целите на социалното предприятие се създава нов вид юридическо лице (Англия, Франция); държави, в които няма пречка социалното предприемачество да се развива под различни правноорганизационни форми, стига те да позволяват извършването на стопанска дейност със социални цели (Германия, Швеция, Белгия). В страните от Централна и Източна Европа липсва (с изключение на Литва) специална регламентация за социалните предприятия. Редица изследвания и примери от практиката показват, че социалното предприемачество се извършва в рамките на нестопански организации, когато законодателството им позволява те да развиват стопанска дейност. Редица държави, като Полша например, могат да се похвалят с дългогодишни традиции в развитие и подкрепа за социалните предприятия.

Според Националната концепция за социална икономика „социалната икономика е събирателно понятие, с което се акцентира върху прекия социален ефект от дейността на предприятия и/или организации, които са учредени със социална цел и целенасочено организират своята дейност, за да постигат такъв резултат“.

Социалната икономика е едновременно част от реалната икономика и част от гражданското общество, в която физически и/или юридически лица, сдружения на доброволци или други организирани субекти осъществяват стопанска дейност в обществена полза и реинвестират печалба за постигане на социални цели [11].

Градивните компоненти на функционалната структура на социалната икономика са:

1/стопанска функция за собствено ресурсно обезпечаване;

2/социална функция, реализирана чрез профила на разходите;

3/общественополитическа функция на генериране на обществени нагласи на социална солидарност.

По своята функционална структура, социалната икономика подпомага процеса на социално включване и е различна от корпоративния капитализъм. В рамките на социалната икономика се създава устойчив бизнес модел, който не се оценява по размера и сферите на дейност, а посредством зачитането на общи ценности, каквито са: върховенство на демокрацията, ангажирано участие на структурите на гражданското общество за постигане на социален напредък, правата на личността; защита и прилагане на принципите на солидарност и отговорност, съчетаване на интересите на членуващите ползватели и общия интерес; демократичен контрол от страна на членовете; доброволното и открито членство, автономия на управлението и независимост по отношение на публичните органи; влагане на излишъка от приходите в услуга на членовете в съчетание с общия

интерес за постигане на целите за устойчиво развитие.

Развитието на социалната икономика се основава на кооперативни, частни, колективни социалноикономически инициативи, основани на мобилизиране и коопериране на ресурси, доверие и взаимопомощ. Доброволността на участието, демократичното и прозрачно стопанско управление и колективният избор, основан на правилото “един човек - един глас” при вземане на решения, са водещи принципи. Основавайки се на трудово интензивни технологии и поставяйки обществената полза преди печалбата, социална икономика предлага по-ниски цени за социално значими продукти, увеличава жизнените шансове и води до по-равномерно разпределение на националния доход. Тези социалноикономически инициативи са реализирани с участието и овластяването на уязвими групи, разполагащи с икономическа свобода.

Предприятията на социалната икономика се управляват като бизнес, произвеждат стоки и услуги за пазарната икономика и насочват част от своите ресурси в осъществяването на социални и екологични цели.

Социалната икономика включва всички видове предприятия, независимо от правноорганизационната им форма, създадени и действащи предимно за постигане на социални цели. Такива могат да бъдат кооперации, местни, самоподпомагащи се предприятия или групи, асоциации, взаимоспомагателни дружества, фондации, сдружения и други.

Социалната икономика заема специфично пространство между държавата (с нейните защитни механизми) и пазара (с неговата икономическа ефективност и насоченост към печалба, основана на капитал). Колкото по-голямо е това пространство, толкова по-голяма е необходимостта социалната икономика да покрие потребности, които не могат да бъдат удовлетворени от съществуващите институционални практики.

Социалната икономика служи и като инструмент за развитие на социални услуги; включване на пазара на труда на групи в неравностойно положение; за подобряване на функционалността на системата от социални услуги; за развитие на местните икономики, както и за борба с бедността и социалното изключване.

Чрез развитие на сектора на социалната икономика се разширяват възможностите за повишаване на икономическия ръст и приноса към БВП, заетостта и създаване на условия и благоприятна среда за иновативни, социално значими предприемачески решения.

2. Социалната икономика в национален контекст

В съответствие с целите на Стратегията за интелигентен, устойчив и приобщаващ растеж Европа 2020, която предлага визия за социална пазарна икономика на Европа за XXI век, в България е

разработена и приета Национална концепция за социална икономика [11]. В контекста на посоченото в стратегията, че икономическите реалности се развиват по-бързо от политическите, концепцията конкретизира наредели процеси от реалната икономика, които следва да се обособят в самостоятелен сектор на развитие, за да станат видими както за правителството в контекста на политиката за повишаване жизненото равнище на хората, така и за широката общественост, която е съпричастна към социалното положение на маргинализирани групи от пазара на труда.

Националната концепция за социална икономика представлява израз на социалната ангажираност на държавата за създаване и укрепване на благоприятна среда за осъществяване и развитие на модели и практики в областта на социалната икономика в Република България. Тя е израз на намерението и решимостта за утвърждаване на информираност, култура и ценности, свързани с предприятия и организациите в сферата на социалната икономика. Националната концепция е документ, който съдържа визия и приоритетни цели за насърчаване развитието на социалната икономика в страната. По този начин се представя активната позиция на държавата, формирана в резултат на съвместните усилия на широк кръг заинтересовани страни. В резултат от дейността по формиране на национална позиция по въпросите на социалната икономика чрез концепцията се очаква да бъдат разработени и политики, които да доведат до подобряване качеството на живот и благосъстоянието на уязвими групи граждани в обществото. Очаква се да бъде формиран устойчив сектор, който да съдейства за преодоляване на социалното изключване на групи хора в неравностойно положение. Очакванията са и за промени в модела на социално включване на широк кръг граждани в обществото, които са изпаднали в затруднено положение по отношение достъпа до работа, услуги и ресурси.

Националната концепция се позовава на разбирането за социална икономика, отразено в документите на Европейския съюз и други международни документи. Тя е в съответствие и с национални стратегически документи, които пряко или косвено са свързани със задачите, произтичащи от дефинираните в концепцията цели.

Националната концепция осигурява изпреварваща визия по отношение на бъдещи изменения в нормативната уредба и практика на държавните органи, както и визия за интегриране на секторни политики. Тя е документ, за чието разработване е приложен подход, основаващ се на добрите национални и международни практики в тази област, систематизирани и анализирани в рамките на междуведомствена експертна работна група и с широкото участие на представители на държавни и международни институции, организации на со-

циалните партньори, неправителствени организации.

Визията на концепцията е: утвърден, развит сектор на социална икономика, чрез който се разширяват условията за активно включване на уязвими групи от обществото, постига се гъвкавост и сигурност в заетостта и се развива териториалната кохезия.

Държавата се стреми да създаде хармонично общество чрез насърчаване развитието на социалната икономика в страната за постигането на устойчивост, икономически растеж и повишаване качеството на живот на хората и най-вече на групите в неравностойно положение. Утвърждаването на благоприятна среда за развитие сектора на социалната икономика се постига чрез адекватни политики и партньорства на международно, национално, регионално и местно ниво. Всички заинтересовани страни участват активно в този процес.

В процеса на утвърждаване на модел на социална икономика в страната държавата играе активна роля за популяризиране, насърчаване и подпомагане въвеждането на успешни практики на социални предприятия, включително и на основата на доброволчески дейности, развивани в рамките на гражданското общество. За реализацията на тези свои ангажименти държавата следва да създава подходяща правна и институционална среда и координирани секторни политики за ускорено въвеждане в практиката на успешни модели на социални предприятия. В изпълнение на това Националната концепция предвижда държавата да прилага мерки за повишаване продуктивността и конкурентоспособността на социалните предприятия, както и да следи за коректното придобиване и спазване на марката „Продукт на социално предприятие“.

Предпоставка при разработването на концепцията е постигане на общо съгласие в рамките на широк кръг заинтересовани страни по ключови въпроси, свързани със същността, обхвата, границите и възможностите на социалната икономика в страната за постигане на по-добри шансове за социално включване на групи в неравностойно положение; обединяване на ресурси за повишаване заетостта на групи от обществото с ограничен достъп до услуги и ресурси или извън пазара на труда; развитие на териториална и местна кохезия.

Концепцията има следните конкретни цели:

1. Да служи като отправна точка при въвеждане на критерии за идентификация на предприятия и организации от социалната икономика;

2. Да служи като текущ „стандарт“, съдействащ за подпомагане на развитието на социалната икономика и за стимулиране на изпълнители и привърженици да прилагат и разпространяват духа на социалната солидарност;

3. Да служи като основа за създаването на благоприятна административна и правна среда за развитието на предприятията на социалната икономика

(достъп до финансиране, социални клаузи при обществени поръчки, данъчни облекчения и др.).

Развитието и утвърждаването на устойчив сектор на социална икономика в страната ще бъде постигнато чрез прилагане водещите принципи на доброто управление и специфичните принципи, свързани с осъществяване на добри практики и модели на социални предприятия.

Специфичните принципи, на чиято основа се градят добрите практики и модели на предприятията от социалната икономика са свързани с осигуряване единство между икономическата ефективност и специфичните социални цели, развиване на дейност в условия на обществена прозрачност и прилагане солидарни принципи на вътрешно управление и взимане на решения.

Изпълнението на Концепцията за социална икономика ще се осъществява чрез пакет от мерки, включени в годишни планове за изпълнение. Предвидените дейности в изпълнение на мерките са в съответствие с целите на Концепцията и представляват координирани съвместни действия на заинтересовани страни. Част от тях се изпълняват самостоятелно от държавните институции, а други - съвместно със заинтересовани страни от неправителствения сектор, социални партньори, сдружения на работодателите и други. В плановете за изпълнение на концепцията се посочват водещите държавни институции, определени в зависимост от компетенциите им. Посочват се сроковете за изпълнение на дейностите и източниците за тяхното финансиране. Плановете се одобряват в рамките на Националния съвет за тристранно сътрудничество, след което се приемат от Министерски съвет.

Разработването на политики и формирането на подкрепяща среда е в пряка зависимост от координацията в процеса на приложение на концепцията от отговорните институции по прилагането на концепцията. Организацията, координацията и контролът по разработване и приложение на политики и мерки в областта на социалната икономика се възлага на Министъра на труда и социалната политика, като инициатор на разработването на националната концепция и поради ангажираност с приложение на концепцията.

Постигането на целите на Концепцията за социална икономика изисква съответното финансово обезпечаване на мерките, включени в плановете за нейното изпълнение. Финансирането на част от заложените мерки ще става в рамките на програмното бюджетиране (държавен бюджет - в т. ч. бюджет на МТСП и общински бюджети). В зависимост от планираните дейности се очаква привличане на финансови средства и от други източници (оперативни програми на Европейския съюз, донорски програми и други), както и активно участие на всички заинтересовани страни.

Приложението на концепцията се предвижда да се провежда при ежегоден отчетен цикъл – мониторинг и оценка на резултатите. Предвижда се изготвяне на отчети по изпълнението на мерките, които се представят до 31 март на годината, следваща годината на изпълнението. Отчетите включват информация за осъществените дейности от всички заинтересовани страни, отговорни за изпълнението. Резултатите от изпълнението на мерките, включени в планове, се обобщават от координиращото звено в доклади, които се представят на Министъра на труда и социалната политика.

Информационният обмен на различните равнища (местно, национално и европейско) е необходим и следва да се осъществява в рамките на стандартните процедурни изисквания. С цел осигуряване на по-голяма публичност и информираност е предвидено провеждане на информационни дни и кампании, както и обучения за популяризиране идеите на социалната икономика.

За да се осигури прозрачност на приложението на концепцията резултатите от мониторинга следва да бъдат разпространявани, както и да бъде осигурена възможност за обратна връзка. Основна медия на този обмен на мнения е Интернет чрез профилиран сайт [12], както и включване в социалните мрежи. Важно е да бъдат използвани и другите медии доколкото ядрото на тази концепция е проявата и разпространението на естественото чувство у хората на социална солидарност.

Във връзка с развитието и усъвършенстването на концепцията непосредствените задачи пред правителството са:

да приведе в изпълнение концепцията, като институционализира нейното изпълнение;

да утвърди критериите за достъп до участие в мерките на правителството на предприятията и организациите от социалната икономика;

да предлага законодателни промени, насочени към усъвършенстване на благоприятна правна и административна среда за развитие на предприятията на социалната икономика, вземайки предвид мнението на всички заинтересовани страни;

да насърчава мерки, които да позволят статистическо отчитане на социалната икономика.

Изводите и заключенията от статистическото отразяване на участието ще дават основа за текущи корекции и допълнения както към концепцията, така и към релевантни законодателни актове.

На основата на конкретни законодателни актове на държави-членки на ЕС - Финландия, Белгия, Великобритания, Полша, в които се съдържат полезни модели на законодателни решения- правни модели, се открояват препоръчителни решения [11]:

1.Необходимост от текущо усъвършенстване на нормативната уредба, като предпоставка от изключителна важност за дейността, стабилизира-

нето и развитието на предприятията и организациите от социалната икономика.

2.Провеждане на текущ правен анализ в аспекта на социалната икономика с оглед разработването на релевантни законодателни промени, както и на отделни актове, насочени към хармонизиране и развитие на съществуващата правна уредба.

Националната концепция за социална икономика е основата, върху която ще се осъществява привличането и подпомагане развитието на дееспособни предприятия и сдружения от социалната икономика в помощ на успешното изпълнение на националните мерки за социално включване.

С оглед съхраняването на автономността като демократична основа на възникването и функционирането на субектите от социалната икономика, концепцията възприема принципа на доброволно участие в мерките на държавата по модела на тази концепция в отговор на държавни стимули.

Държавата упражнява контрол на входа и на изхода на участието в държавните мерки по тази концепция, за да:

- поддържа достоверността на статистическа информация относно приложението на концепцията;
- осигурява целесъобразност на приложението на държавните стимули към субектите на социалната икономика, които изпълняват критериите за идентификация;
- разграничава стопанските субекти на социалната икономика от останалите и им предоставя равни възможности за развитие чрез създаване на специфична благоприятна правна и административна среда.

Компонентите на социалната икономика в България имат история, традиции и перспективи. Кооперациите, които по начало са най-естествен потенциален носител на характеристиките на социалното предприятие, получават мащабно развитие още в предвоенния период в резултат на сдружените усилия на хора с незначителни материални възможности, но с воля и визия за самостоятелно справяне със социалните затруднения. В демократичният период социалната икономика се развива, без да заявява видимост в политическия спектър, с което остава на заден план от общественото внимание, но намира среда за развитие на своя потенциал, успоредно с развитието на гражданското общество.

В България ролята на социалната икономика в общото развитие на страната е едва забележима, за разлика от повечето страни от ЕС. В годините на прехода значително намаля броя на заетите в социалната икономика, в частност в специализираните предприятия и кооперации за хора с увреждания [11].

През 2002 година Каунтърпарт Интернешънъл-България започва реализацията на програма за създаване и подкрепа на социални предприятия с

финансиране от Американската агенция за международно развитие (USAID). Това е първото целенасочено използване и въвеждане на термина „социално предприятие“ в публичното пространство в България, което предизвиква интерес сред нестопанските организации и местните общности. В рамките на програмата и в периода 2002-2006 година са проведени кампании за популяризация на социалното предприятия, като механизъм за социално включване, заетост на групи в неравностойно положение и стратегическа възможност за повишаване на капацитета на доставчиците на социални услуги. Едновременно с това след провеждане на два конкурса за нестопански организации, са избрани 45 организации от 17 общности, които участват в обучения и получават техническа помощ и финансиране за създаване на социални предприятия [13]. В резултат на програмата и с оглед на нарастващата роля на социалната икономика в рамките на Обединена Европа, като част от дейностите за подкрепа на социалните предприятия, е организирана кампания за подготовка на законодателни промени, които да регламентират законово социалното предприятие в съществуващата нормативна уредба. Въпреки усилията на нестопанските организации и изразената политическа воля на правителството за осигуряване на адекватна нормативна уредба, предложенията остават само на хартия [16].

Във връзка с анализа на състоянието на социалното предприемачество в България понятието „социално предприятие“ може да бъде разглеждано в два аспекта [8]: първо, като се проследи на какви индивидуализирани белези отговаря и под какви правни форми може да възникне като субект на правото, и второ, като се изследва правната му регламентация при осъществяване на дейност в отделни секторни политики.

Действащото българско законодателство, регулиращо отношенията в социалната сфера, не дава легална дефиниция за социално предприятие. Но определения/дефиниции може да бъдат открити в редица стратегически европейски и български документи.

В съответствие с разписаното в Националната конценция за социална икономика определение българският законодател е избрал да не регламентира изрично социалното предприятие като отделна правноорганизационна форма, предначертавайки възможностите му за възникване, управление и прекратяване, а е оставил на волята на лицата да определят сами как да организират дейността си в синхрон със съществуващите правноорганизационни форми. Резултат е, че на практика в България социалните предприятия могат да съществуват като търговски дружества, кооперации, юридически лица с нестопанска цел /ЮЛНЦ/, стига да покриват другия критерий- да имат социално значими резултати за уязвими групи.

Най-често избраната форма, която обединява лица за постигане на определени цели в социалната сфера, е юридическото лице с нестопанска цел. Неговият статут е уреден в Закона за юридическите лица с нестопанска цел /ЗЮЛНЦ/. Това, което отличава юридическите лица с нестопанска цел от изброените и възможни обединения още на ниво идеен замисъл, а след това и в самия дух на закона, са поставяните от тях цели. При самото създаване на ЮЛНЦ учредителите обединяват усилията си за реализирането на поставени от тях идеи и стратегии, които да променят определени обществени отношения в конкретна среда. От приемането на ЗЮЛНЦ и с извършените промени на Закона за социално подпомагане /ЗСП/ голяма част от ЮЛНЦ възприемат за своя мисия изпълнение на политики в социалната област, покривайки белезите на социалното предприятие според проекторегламента на ЕК.

Предвидените в Закона за интеграция на хора с увреждания форми за съществуване на социално предприятие се явяват видове социални предприятия, регламентирани от държавата в специален закон, и по своята природа те се явяват класически социални предприятия.

Социално предприемачество може да се осъществява под различни правно-организационни форми. Често срещана и подходяща форма (от гледна точка на критериите за определяне на едно предприятие като социално предприятие) в българския контекст е ЮЛНЦ [28]. Причините, които налагат този извод са следните: 1) постигането на нестопанска (включително и социална) цел е водещо при тази правно-организационна форма и законово изискуемо; 2) ЮЛНЦ имат законово гарантирана възможност да извършват пряко стопанска дейност, която трябва да отговаря на строго определени критерии [28]; 3) по силата на законите разпоредби приходите от стопанската дейност следва да се използват за постигане на нестопанските цели на ЮЛНЦ; 4) законът забранява разпределянето на печалба, реализирана от извършваната стопанска дейност между учредители, членове, членове на органите или други свързани или несвързани лица в организацията (за разлика от търговците). Съвкупността от тези законово гарантирани характеристики на целите и дейността на ЮЛНЦ, определят потенциала на ЮЛНЦ да развият социални предприятия. На следващо място този потенциал бива допълнен и от предимствата пред останалите икономически субекти, с които разполагат ЮЛНЦ за търсене на социален ефект:

Съществуването им е обусловено от нуждите на хората в дадена общност, създадени са от тях самите и съответно хората ги разпознават като възможност за преодоляване на даден социален проблем;

Връзката с общността им помага да идентифицират социални нужди и да подбират подходящите интервенции за тяхното задоволяване;

Могат да генерират допълнителни ресурси и да надграждат, като съчетават публични ресурси с дарителски.

Оползотворяването на този потенциал трябва да бъде свързано с преодоляването на някои слаби страни, често срещани при ЮЛНЦ- недостатъчните управленски умения, особено свързани с дейности, генериращи средства; както и дефицитите в други важни за икономическата сфера умения като маркетинг и продажби, управление на хора и счетоводство- дефицити, присъщи за МСП принципно и които са в крайна сметка преодолими [29].

Социалното предприятие би могло да бъде обособено и като търговско дружество [30]. Действащото законодателство за търговските дружества не предвижда ограничения относно целите и разпределянето на печалбата подобни на тези за ЮЛНЦ. Поради тази причина, за да се доближи до схващането за социално предприятие, търговското дружество или трябва да е учредено от ЮЛНЦ или да предвиди подобни правила във вътрешно устройствените си документи. Напоследък наблюдаваме интерес от страна на стартиращи предприемачи, особено млади хора с професии в бизнес сектори, щадящи природата, енергийните ресурси или с ефект върху здравето и благосъстоянието на хората. Необходимо е те да получат подкрепа да развият идеите си в социален бизнес с внимание към специалното ограничаване на частните им интереси в полза на публичните социално значими цели.

Специализирани предприятия и кооперации на хора с увреждания са търговски дружества, които отговарят на допълнителни критерии относно осигуряване на заетост на хора с увреждания [31] и следва да бъдат вписани в специален регистър в Агенция на хора с увреждания. Те биват разпознавани като социално предприятие по дефиниция.

Социалното предприятие, действащо в рамките на разгледаните по-горе правно-организационни форми, само по себе си не изисква специална регистрация, за да бъде „признато“ за такова. В различни закони са предвидени редица допълнителни регистрации, които следва да се извършат в зависимост от конкретните стоки и услуги, които ще предоставя социалното предприятие. Такива са например: регистрация като посредник по заетост пред Агенция по заетостта (АЗ) [15], регистрация на доставчици на социални услуги пред Агенция за социално подпомагане (АСП) [32], регистрация на лечебни заведения в регионалната здравна инспекция [33], регистрация на обучителни организации пред Национална агенция за професионално образование и обучение (НАПОО) [34].

Независимо от правно-организационната форма, под която е създадено социалното предприя-

тие, няколко основни данъци имат отношение към неговата дейност във връзка с данъчното облагане. Приходът от икономическата дейност на социалните предприятия подлежи на облагане с годишен корпоративен данък в размер на 10% върху печалбата. В определени от закона случаи социални и представителни разходи на социалните предприятия ще подлежат на облагане с данък върху разходите, данък при източника и данък добавена стойност.

Българското законодателство предвижда различни категории данъчни преференции, които имат отношение към дейността на социалните предприятия. Някои от тях могат да се ползват независимо от правно-организационната форма на социалното предприятие. Такива са например данъчните облекчения за дарителите на определени уязвими групи (хора с увреждания, включително и за технически средства за тях, социално слаби лица, деца с увреждания или без родители, наркозависими лица за тяхното лечение), данъчни облекчения за работодатели на трайно безработни лица или на хора с увреждания, възможност за освобождаване от облагане с ДДС на определени доставки на стоки и услуги.

Социалните предприятия като ЮЛНЦ, регистрирани в обществена полза са освободени от заплащане на местен данък дарение [17]. Социалните предприятия- специализирани предприятия и кооперации на хора с увреждания могат да поискат преотстъпване на дължимия от тях годишен корпоративен данък и да го използват изцяло за интеграция на хората с увреждания или за поддържане и разкриване на работни места за трудоустроени лица в следващите две години.

Предвидени са също така и данъчни облекчения за дарителите на социални предприятия, регистрирани като ЮЛНЦ в обществена полза, като лечебно заведение или като специализирано предприятие или кооперация на хора с увреждания.

Националното законодателство регламентира възможността за „запазване“ на обществени поръчки само по отношение на специализираните предприятия и кооперации на хора с увреждания. Ако предмет на поръчката е някоя от посочените в нарочен списък на Министерски съвет или тя се изпълнява по програми за защита на заетостта на лица с увреждания, възложителят на поръчката е длъжен да запази само за специализираните предприятия/кооперации на хора с увреждания правото да кандидатстват за изпълнители на поръчката [21].

Както бе подчертано България не е въвела легална дефиниция на социално предприятие, нито има ясна и изрично дефинирана регулаторна рамка. Стратегическите документи в сферата правят разлика между „предприятия на социалната икономика“ и „социални предприятия“, като намерението е първата група да обхваща по-широк кръг лица, част от които са и социалните предприятия

[22]. Наред с това, от 2012г. насам се събира статистическа информация за действащи социални предприятия в България. През 2013г. НСИ включва насочващи критерии към респондентите с оглед на това дали се самоопределят като социално предприятие или не. Като основни характеристики на социално предприятие са посочени:

Постигането на социална цел;

Осъществяване на икономическа дейност;

Преимуществено реинвестиране на печалбата отново в дейността, отколкото разпределянето ѝ между отделните съдружници, акционери, учредители/членове.

По отношение на типовете правно-организационни форми, чрез които може да се развива социалното предприятие, се наблюдава непоследователност и разминавания между отделни стратегически документи и програми [23]. Липсва единна и общозадължителна рамка на характеристиките на социалните предприятия. Това затруднява съотнасянето им във всеки отделен случай към дадено предприятие и преценката доколко то е „социално предприятие“ или не. Разрешаването на този проблем би имало отношение към по-ефективното планиране и по-ефикасното разходване на публични средства за насърчване развитието на социалното предприемачество.

Съгласно обобщените данни на Националния статистически институт (НСИ) [25] за 2012г. 4872 предприятия са определили себе си като „социални“. 2717 от тях са регистрирани като търговски дружества и кооперации. Социалните предприятия като търговски дружества/кооперации са реализирали общо 3 597 289 лв. приходи от дейността си и направили 3 419 789 лв. разходи за дейността. Икономическите сфери, в които има най-много социални предприятия- търговски дружества и кооперации са търговия и ремонт на автомобили и мотоциклети (964 броя) и преработвателната промишленост (395 броя). 2155 от самоопределилите се като социални предприятия са регистрирани като ЮЛНЦ като само 253 от тях са реализирали печалба от стопанската си дейност.

През 2013г. броят на самоопределилите се като социални предприятия е по-малък - 3612. От тях 2046 са регистрирани като търговски дружества и кооперации. Сферите на икономическа дейност на социалните предприятия- търговски дружества/кооперации остават непроменени. 1381 от социалните предприятия- търговски дружества/кооперации са на печалба. 1566 от самоопределилите се социални предприятия са регистрирани като ЮЛНЦ като само 197 от тях са реализирали печалба от стопанска дейност (в размер общо на 22 116лв.). Същите тези ЮЛНЦ са реализирали приход от нестопанска дейност в размер общо на 179 675лв.

Данните от НСИ за 2012г. и 2013г. показват, че броят на предприятията, самоопределили се като социални предприятия намалява. Следва да се има

предвид, че при отчитане на дейността за 2012г. НСИ за първи път включи въпрос към респондентите дали се самоопределят като социални предприятия, без да посочва насочващи критерии при самоопределянето. За целите на отчитането през 2013г., обаче бяха въведени насочващи критерии. На следващо място следва да се отчете, че към 2013г. са приключили схемите на оперативната програма, насочени към подкрепа на социални предприятия, а проучване (По поръчка на ФПББ - Социалните предприятия: Случаят България, Стоян Михайлов) през лятото на 2014 година показва, че голяма част от финансираните предприятия вече не извършваха дейност. Това е ясен индикатор че наличието само на проектно финансиране не е добър начин за постигане на финансова устойчивост на социалните предприятия, както и за необходимостта подобни програми да засилят изискванията си към жизнеспособността на социалните предприятия.

Данните също така показват, че социалните предприятия, създадени под формата на търговски дружества и кооперации са повече като брой от ЮЛНЦ. Причините могат да се търсят в това че програмите за заетост и подкрепата на Агенция за хората с увреждания, пряко свързани с развитие на социални предприятия са преимуществено насочени към търговските дружества и кооперации. На следващо място липсата на достъпни за ЮЛНЦ програми да развият капацитета и уменията си в сферата на бизнес планиране и управление също дава отражение върху цифрите.

Поради слабото развитие на своя предмет, статистиката за социалните предприятия у нас също не е добре развита. Най-добри данни има по отношение на специализираните предприятия за хора с увреждания. По данни на Агенцията за хора с увреждания и на Националното сдружение на работодателите на хора с увреждания към края на 2012г. в регистъра на Агенция за хора с увреждания фигурират 131 специализирани предприятия за хора с увреждания. От тях 67 са малки и средни предприятия, а 64- микропредприятия. Общият брой заети в тях възлиза на около 1200 души, като 30% от тях са хора с увреждания. Само 12% от общо 465 000 лица с увреждания в страната работят (по данни на Националното сдружение на работодателите на хора с увреждания) [35].

Към август 2015г. в регистъра на Агенция за хора с увреждания има 281 вписани специализирани предприятия и кооперации на хора с увреждания. Те осигуряват заетост на 3 364 човека с увреждания (т. е. хора, които са се снабдили с ТЕЛК за % намалена работоспособност).

Две от схемите на ОПРЧР 2007-2014 са насочени към социални предприятия: „Социално предприемачество – популяризиране и подкрепа на социални предприятия /Пилотна фаза/“ и „Нови възможности“. Били са подкрепени 77 нови предприятия в сферата на социалната икономика и

87 действащи такива. Към 30.09.2013г. по Програмата 3 681 лица са започнали работа в сферата на социалната икономика.

Министерството на труда и социалната политика и партньорите му Национален статистически институт, Централен кооперативен съюз и Агенция за социално подпомагане в продължение на 14 месеца реализират проект „Създаване на национална база данни на МТСП за социалните предприятия в България“ [36].

Проектът включва технология за въвеждане и обработка на информацията за социални предприятия чрез структурирани формуляри. Данните от формулярите са преставени в секции „Социални предприятия“ и „Индикатори за социални предприятия“.

Статистическо изследване на социалните предприятия в България стартира през 2013г. и е с годишна периодичност. Обект на изследване са всички нефинансови предприятия и предприятията с нестопанска цел в страната, които са развивали дейност през съответната отчетна година. Основен източник на информацията са годишните отчети на нефинансовите предприятия, съставлящи и несъставлящи баланс и годишният отчет на предприятията с нестопанска цел.

Основната цел на статистическото изследване на социалните предприятия в България е да идентифицира предприятията в областта на социалната икономика и да осигури информация по определени показатели за социалните предприятия в страната.

По-долу са представени примерни справки от Национална база данни на МТСП за социалните предприятия в България- НСИ, 2012 (фиг.1.-5.).

Базата данни предоставя още много възможности за извеждане на справки в табличен и графичен вид.

Социалните предприятия в Република България осъществяват дейността си в няколко направления:

- доставка на социални услуги;
- предоставяне на работа на хора с увреждания;
- посредничество при намиране на работа на незаети лица;
- предоставяне на здравни услуги;
- дейност в сферата на образованието и др.

При реализирането на тези дейности водещото е не производството на краен продукт, а социалният ефект за самите лица, изразяващ се в това да получат необходимата подкрепа, за да се интегрират в обществото.

Доставчици на социални услуги

Една от най-силно изразените области на работа на българските социални предприятия е доставката на социални услуги. Това става възможно след проведената реформа в социалната сфера през 2003г. с промени в Закона за социално подпомагане /ЗСП/ и Правилника за прилагането му.

Разпоредбите на закона регламентират кръга от лица, способни да бъдат определени за доставчици на необходимите услуги, като не е предложен изчерпателен кръг от субекти, а са описани със следните белези в чл.18, ал.1, т.1- т.4 - държавата, общините, български физически лица, регистрирани по Търговския закон, и юридически лица, физически лица, извършващи търговска дейност, и юридически лица, възникнали съгласно законодателството на друга държава - членка на Европейския съюз, или на друга държава от Европейското икономическо пространство. И тук поставеният акцент е не върху правоорганизационната форма на социалното предприятие, а върху това дейността му да е в подкрепа на лицата и да води до социално включване по смисъла на чл.16, ал.1 от ЗСП.

В изпълнение на националната политика в социалната сфера държавата делегира изпълнението на определени функции на кметовете на общините в Република България, като от своя страна им предоставя правото да се разпореждат със средствата за това, като самите средства се предвиждат и превеждат въз основа на държавния бюджет за всяка календарна година. Кметовете на общини си запазват правото да допълнят определените от държавата дейности с местни дейности, обезпечавайки ги с финансиране от съответния общински бюджет.

Българското законодателство изрично предвижда възможността за т. нар. социално договаряне- възлагане предоставянето на социални услуги, финансирани с публични средства на частноправни доставчици. Това става чрез провеждането на конкурс, организиран със заповед на кмета на общината или в условията на договаряне при участие на единствен кандидат. Контролът по законосъобразността на процедурата може да се упражни по административен ред пред самия възложител или по съдебен ред пред Административния съд. В закона е предвидена възможност доставчикът на социални услуги да предоставя тези услуги и самостоятелно срещу уговорено възнаграждение на пазарен принцип.

Степента за постигане на качество при предоставяната услуга се явява:

- спазването на критерии и стандарти, определени с правилника за прилагане на ЗСП и наредбата за критериите и стандартите за социални услуги за деца, приета от Министерски съвет на Република България;
- изискуемата от закона специална регистрация пред Агенцията за социално подпомагане /АСП/ и Държавната агенция за закрила на детето в случаите, когато бенефициенти на социалните услуги са деца.

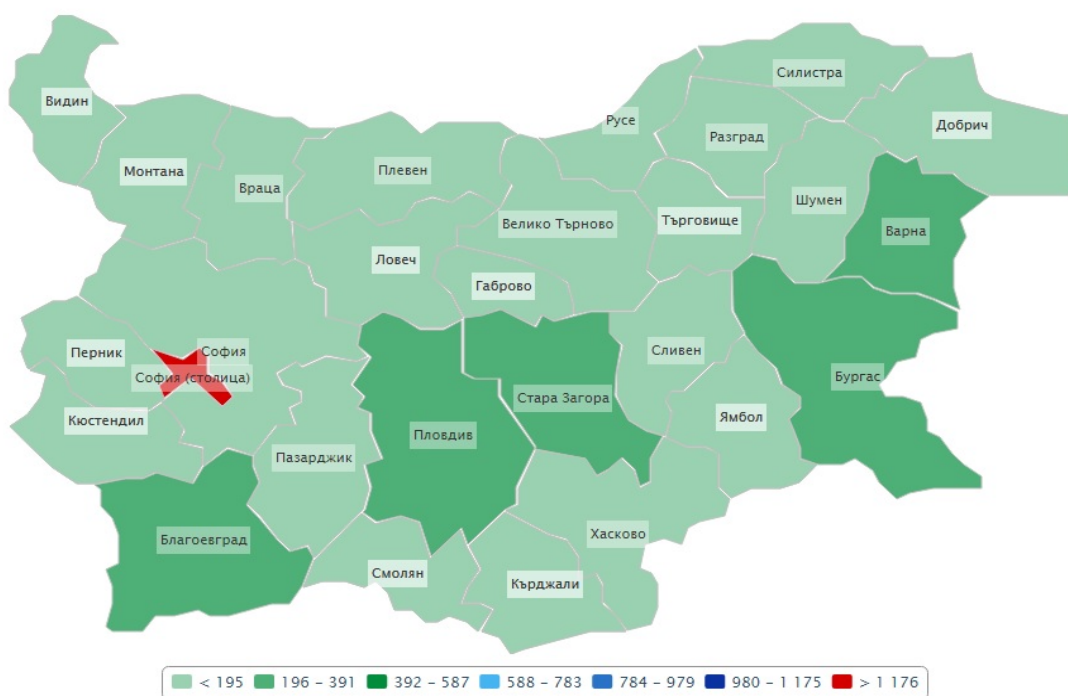
Специализирани предприятия на хора с увреждания

Една от предвидените нормативни възможности за развитие на социално предприемачество намира израз в Закона за интеграция на хора с увреждания /ЗИХУ/. Тук подходът на законодателя намира различно проявление, като е поставен фокус върху два основни критерия, по които да припознаем действащото предприятие като социално. Критериите са:

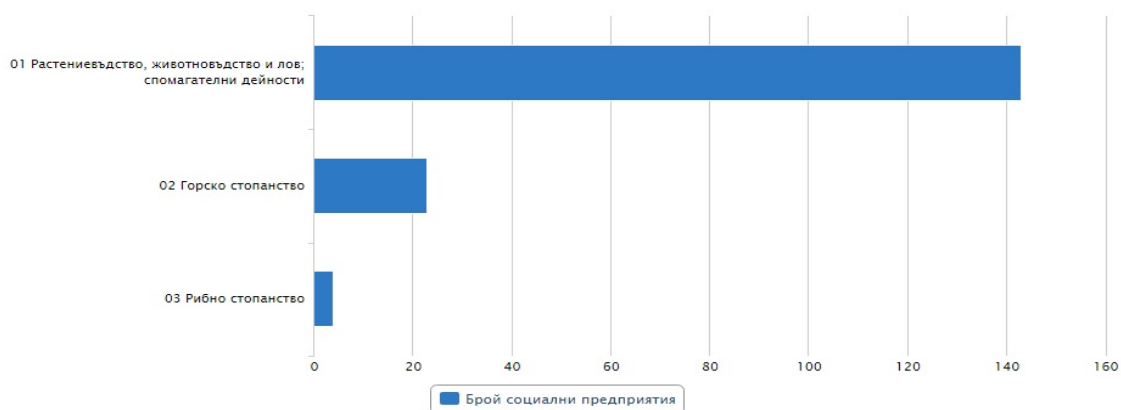
- въведено е изискване от чл.28 на ЗИХУ специализираните предприятия и кооперациите на хора с увреждания да са регистрирани в определена правна форма;
- кооперациите трябва да извършват дейност, свързана с произвеждането на стоки или извършването на услуги, като сред

наетите лица следва да има относителен дял на лицата с трайни увреждания.

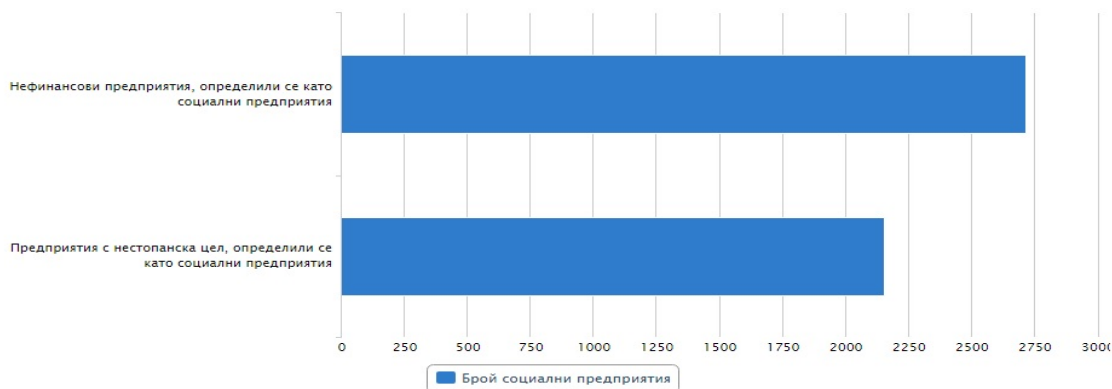
Особено внимание предизвиква ограничението на закона социалното предприятие да възникне под формата на търговско-правен субект, учреден по реда на Търговския закон /ТЗ/ или Закона за кооперациите /ЗК/. Така предприятието може да съществува като акционерно дружество /АД/, дружество с ограничена отговорност /ООД/, командитно дружество /КД/, командитно дружество с акции /КДА/ и събирателно дружество/СД/, както и като кооперация. Практически повече използваните форми са АД и ООД с оглед на това, че се капиталови търговски дружества с ясно разграничение на обема на отговорността.



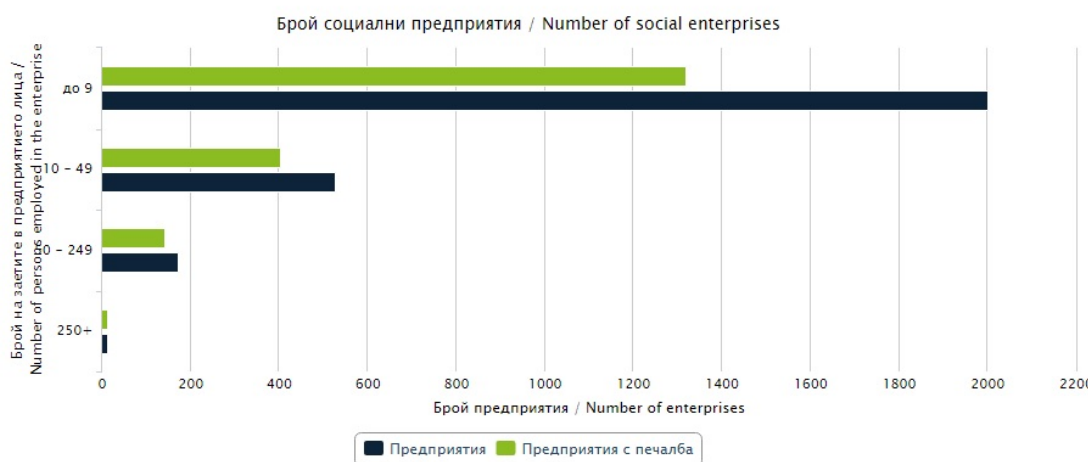
Фиг.1.Брой социални предприятия по области



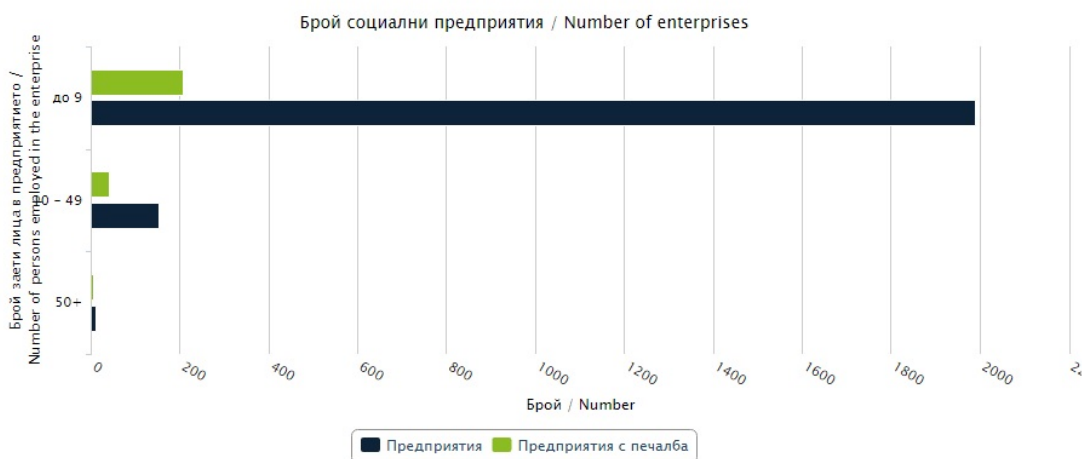
Фиг.2.Справка по основна икономическа дейност



Фиг.3.Социални предприятия по организационна форма



Фиг.4.Нефинансови предприятия, самоопределили се като социални според броя на заетите в тях лица



С цел избягване загубата на информация, поради конфиденциалност на данните, последните две групи по големина "50 - 249" и "250+" са обединени в една - "50+".

Фиг.5.Предприятия с нестопанска цел, самоопределили се като социални според броя на заетите лица

Другата възможност за регистрацията на социално предприятие според специалния закон е кооперацията на хора с увреждания, уредена в ЗК. За възникването ѝ е достатъчно волеизявлението на

минимум седем физически лица. ЗИХУ не дава яснота дали самите учредители /членове/ и колко на брой от тях следва да са обвързани с членствено правоотношение в кооперацията.

Второто изискване е социалното предприятие да е ангажирано с производството на стоки или с предоставянето на услуги, което го превръща в активен участник в икономиката. В допълнение към това са въведени количествени измерения на наетия персонал, както следва според чл.28, ал.1, т.3:

за специализирани предприятия и кооперации за незрящи и слабовиждащи лица - не помалко от 20 на сто от списъчния брой на персонала;

за специализирани предприятия и кооперации на лица с увреден слух - не по-малко от 30 на сто от списъчния брой на персонала;

за специализирани предприятия и кооперации на лица с други увреждания - не по-малко от 30 на сто от списъчния брой на персонала.

При така зададените законови разпоредби може да направим извод, че наличието на изискваната правноорганизационна форма и икономически критерии трябва да са налице кумулативно. За да се завърши фактическият състав по даването на легален статут на едно обединение като специализирано предприятие на хора с увреждания, е задължително то да се впише в Агенцията за хора с увреждания. Социалното предприятие, регистрирано по ЗИХУ, се ползва от по-благоприятно третиране според българското законодателство.

Активността на социалните предприятия в областта на здравните услуги е сравнително ограничена, сведена предимно до упътване на някои пациенти какъв тип здравноосигурителни права и задължения имат, предлагане на безплатни и недетайлизирани медицински прегледи, безплатно разпространение на медикаменти и пособия, неизискващи специализирано предписание. Според основния нормативен акт в тази сфера - Закона за здравето /ЗЗдр./, здравните заведения са структури на националната система за здравеопазване, в които медицински и немедицински специалисти осъществяват дейности по опазване и укрепване здравето на гражданите. Въпреки че отговарят на част от тези белези, социалните предприятия, не получили статут на здравно заведение, не могат да предоставят здравни услуги и следва да ограничат дейността си до посоченото. Със статут на здравни заведения са националните центрове по проблемите на общественото здраве, Националната експертна лекарска комисия (НЕЛК), здравните кабинети, оптиките и аптеките. Съгласно чл.80 от ЗЗдр. качеството на медицинската помощ се основава на медицински стандарти, утвърдени по реда на чл.6, ал. 1 от Закона за лечебните заведения /ЗЛЗ/. Именно ЗЛЗ регламентира лечебните заведения като организационно обособени структури на функционален принцип, в които лекари или лекари по дентална медицина самостоятелно или с помощта на други медицински и немедицински специалисти осъществяват диагностика, лечение и рехабилитация на болни лица. Тези организационно обособени единици следва да имат статут на

юридически лица, регистрирани по ТЗ или ЗК. Социалните предприятия в здравната сфера постигат желан социален ефект или като ограничат сферата си на дейност до позволената, без да е нужна специална регистрация по реда на ЗЛЗ, или като регистрират обособено дружество или кооперация в съответствие с правните изисквания. За съжаление българският законодател не е предвидил възможността правноорганизационната форма на лечебните заведения да бъде ЮЛНЦ (В сравнителен план, в много държави от Западна Европа е позволено ЮЛНЦ да осъществяват едновременно социални и здравни услуги, което им позволява да предоставят интегрирана подкрепа за своите потребители), което реално възпира много организации – социални предприятия, да предлагат интегрирани здравно-социални услуги за уязвими групи лица.

Кое прави ЮЛНЦ предпочитаната правноорганизационна форма пред търговските дружества?

Цели: ЮЛНЦ имат на първо място задачата да постигнат заложените в устройствения им акт цели, като за това изразходват наличните си средства /търговските дружества имат за цел реализиране на печалба и разпределянето ѝ между съдружниците/. Освен това разписаните в устройствените актове на неправителствените организации цели подлежат на публично проследяване от страна на заинтересованите лица, а по презумпция са и известни на обществеността, тъй като регистрите на ЮЛНЦ са публични. Поставените направления на организациите са задължително законосъобразни и непротиворечащи на добрите нрави, в противен случай те подлежат на прекратяване по реда на специална норма- чл.13, ал.1, б. „Б“ от ЗЮЛНЦ. Изпълнението на тези цели подлежи на отчет пред органите на самите ЮЛНЦ и на ежегоден контрол от страна на държавата, в случай че ЮЛНЦ се е самоопределило в обществена полза/извършва общественополезна дейност/.

Стопанска дейност: ЮЛНЦ имат правото да извършват стопанска дейност при определени условия по подобие на търговските дружества и кооперациите, стига стопанската им дейност да отговаря едновременно на няколко условия, а именно:

Да е свързана с предмета на основната дейност на ЮЛНЦ;

Да е допълнителна спрямо основната дейност;

Да е определена изрично в устава/устройствения акт на ЮЛНЦ;

Приходите от нея да се използват за постигане на определените в устава/ устройствения акт цели.

В редица случаи при превишаване обема на стопанската дейност ЮЛНЦ практически обособява работата на социалното си предприятие в търговско дружество. Характерно при отделинето на социалното предприятие в самостоятелен субект на правото/регламентирано от Търговския закон търговско дружество/ е това, че негов едно-

личен собственик на капитала е самото ЮЛНЦ. Съставът на органите на управление на търговското дружество се определя от ЮЛНЦ, което осъществява контрол над работата на отговорните лица и определя правомощията им. По този начин фокусът от работата на социалното предприятие остава в ЮЛНЦ, а съществуването на търговското дружество се оправдава единствено с необходимостта от структурно обособяване на мениджърския екип, отговорен за това.

Посочените задължителни характеристики на стопанската дейност, която може да се извършва от ЮЛНЦ, я прави много тясно свързана с нестопанските, идеалните цели на организациите – на практика тя е само средство за постигането им. В този смисъл, когато тази стопанска дейност се извършва от ЮЛНЦ и тази организация има за цел да подкрепя уязвими групи, *par excellence* се изпълват критериите за социално предприятие. ЮЛНЦ не разпределя печалба от извършената стопанска дейност, а получената печалба може да бъде използвана единствено за постигане на нестопанските цели. Именно съчетанието на тези характеристики прави много често в практиката ЮЛНЦ предпочитана форма за подкрепа от страна на държавата с цел насърчаване на социалната икономика.

Данъчни стимули за ЮЛНЦ- социални предприятия: За разлика от търговските дружества и кооперациите осъществяването на едно социално предприятие под формата на ЮЛНЦ според българското данъчно законодателство има редица преимущества и го прави по-подходящата форма по следната причина- държавата има възможността да подпомага вписаните в Централния регистър на ЮЛНЦ при Министерството на правосъдието организации в обществена полза чрез данъчни, кредитно-лихвени, митнически и други финансови и икономически облекчения, предвидени в съответните специални данъчни закони. Ето и конкретните измерения:

По Закона за корпоративното подоходно облагане, юридическите лица – дарителите на ЮЛНЦ в обществена полза, вписани в Централния регистър, могат да намалят финансовия си резултат до 10 % с разходите си за дарения;

По Закона за данъците върху доходите на физическите лица годишният облагаем доход на физическите лица може да бъде намален до 5 % с дарения, направени в полза на ЮЛНЦ, определени за извършване на дейност в обществена полза и вписани в Централния регистър; □ По Закона за местните данъци и такси ЮЛНЦ с общественоползвена дейност, регистрирани в Централния регистър, са освободени от данък върху даренията за получените и предоставените дарения.

По неофициални данни на базата на принципите на социалното предприемачество вече работят над 85 неправителствени организации на местно ниво. В повечето случаи те продават услуги, което

предполага висок икономически риск, и не реализират печалби.

Типологичните характеристики на този тип предприемачество в България не се отличават в голяма степен от тези на подобните предприятия в останалата част на Европа:

Първо- Има ясно изразен социален ефект - при осъществяване на основната дейност на предприятието съществува баланс между стремежа към реализиране на печалба и прякото подпомагане на социалния статус на определени групи лица.

Второ- Има ясно определена целева група – основно лица от социално уязвими групи – онези, които се нуждаят от помощ за изравняване на техния жизнен или социален статус с този на останалите членове на обществото.

Трето- Има специфично предназначение на стопанската дейност - насочена е към подобряване на жизненото равнище, осигуряване на заетост, предоставяне на услуги и други форми на пряка подкрепа с цел преодоляване на социалната изолация на съответната целева група.

Важна особеност на всички социални предприятия е особената симбиоза, която носят а *priori* между финансовата жизнеспособност и способността да оказват социално въздействие. Така те постигат едновременно реализирането на икономически, финансови и социални цели, с което придобиват още по-голяма ценност и стойност за обществото.

Какви типове социални предприятия съществуват?

Макар да няма събрана обща информация за съществуващите социални предприятия, както и обобщен анализ за типа предприятия и основните сфери на дейност, в края на 2005г. е създадена Асоциация на социалните предприятия в България, чиито членове в своето развитие отработват практиките и стратегическите насоки по отношение на заетостта сред хората в неравностойно положение.

Социалните предприятия биват различни типове в зависимост от основните им характеристики:

Първо- в зависимост от сферата, в която работят, те са:

- Социални предприятия като доставчик на социални и здравни услуги;
- Социални предприятия като тренинг и обучителни организации;
- Социални предприятия като работодател на лица от маргинализирани групи или хора с увреждания;
- Социални предприятия, занимаващи се с производство и търговия.

Второ- в зависимост от целевите групи- социалните предприятия биват ориентирани към:

- Социално слаби лица;
- Лица с физически или психични увреждания;
- Деца и семейства в риск;

- Младежи, които не са интегрирани в обществото (като сираци);
- Етнически малцинства;
- Жени- жертви на насилие;
- Възрастни хора.

Трето- в зависимост от целите си социалното предприятие може да има за цел:

- Икономическо развитие- чрез създаване на заетост и създаване на благосъстояние на целевите групи;
- Трудова интеграция на социално слаби или хора с увреждания, на маргинализирани групи;
- Бизнес ориентираност и предприемачество;
- Социална защита.

Под каква форма съществуват социалните предприятия в България?

Както вече беше споменато, най-често социалните предприятия в България към настоящия момент са свързани с дейността на неправителствените организации (НПО):

Неправителствени организации, предоставящи услуги на представители на своите членове или на целевите групи, към които са насочили усилията си- услугите могат да бъдат образователни, консултантски услуги за хора от уязвими социални групи, социални или здравни услуги, социално подпомагане, елементарни медицински услуги и т. н.

В практиката съществуват и неправителствени организации, които изпълняват стопанска дейност- те използват печалбата от тази стопанска дейност за финансиране на дейности в изпълнение на социалната мисия на организацията.

Друг тип организации, които влизат в кръга на социалните предприятия, са НПО, осигуряващи заетост на хора от рискови социални групи, обикновено хора с увреждания.

През последните години, особено насърчавани и от финансирането, осигурявано от ЕС и донорските организации, са неправителствените организации, които създават заетост и развитие на работната сила. В приложения списък могат да бъдат видени редица НПО, чиято основна задача е именно такава - да създават нови работни места за определени социални групи, които са целеви за нея. Често този модел е свързан с така наречената „защитаваща заетост”, където социалното предприятие е работодател на хора с увреждания- типичен пример за това са различните съюзи и обединения на хора с увреждания- на слепите, на глухите и т. н.

Друг често разпространен модел на неправителствена организация- социално предприятие, е този на организацията, които играят ролята на посредници между целевата група- най-често хора с увреждания, и пазара. Тези организации създават работни навици, работна среда и възможности на хора с увреждания да се трудят, като след това

посредничат за продажбата на произведеното- било чрез базари, чрез специални търговски обекти и т. н. Печалбата се използва за закупуване на нови материали и развиване на допълнителни услуги. Предоставянето на социални услуги е третият модел на съществуване на социално предприятие в рамките на НПО- предоставят се платени социални услуги към външни клиенти и в същото време е доставчик на социални услуги за своите членове, като това се субсидира от общината или държавата след сключване на договор.

През последните години се полагат целенасочени законодателни и административни усилия за създаване на възможности за все по-широко навлизане на търговските дружества в сферата на социалното предприемачество. И тук формите са доста разнообразни:

Самостоятелни търговски дружества- дружества, регистрирани по Търговския закон, които обаче се стремят освен постигането на максимална печалба да осигуряват заетост, да предоставят услуги на маргинализирани групи или хора с увреждания.

Друг тип търговски дружества са тези, които неправителствените организации създават в изпълнение на своите функции. Те може да предоставят социални услуги, да наемат хора с увреждания или да предоставят друг тип услуги, но приходите от тяхната дейност да бъдат инвестирани в социални услуги за конкретни целеви групи.

Специфичен тип търговски дружества са тези, които са собственост на съюзите на хора с физически или ментални увреждания- те в голяма степен се припокриват като специфики с търговските дружества на НПО, но са насочени към една конкретна целева група и обслужват преимуществено нейните интереси.

Социални кооперации: Както беше посочено, социални кооперации съществуват в много страни в Европа. И в България съществуват подобен тип социални предприятия, като „социално ориентирани” кооперации са също и бизнес ориентирани- тяхната цел е печалба, като в същото време имат и социална насоченост. На практика те имат най-дълга история на съществуване в България, но рядко са класифицирани като социално предприятие. Въпреки това притежават всички специфики на този тип предприятия:

- Осигуряват заетост на хора с увреждания;
- Често целят трудовото приспособяване на своите членове и създаване на устойчива заетост;
- Постигат професионална и финансова подкрепа за стартиране на собствен бизнес;
- Предоставят подкрепа чрез доставяне на социални услуги;
- Осигуряват доставка на специализирани услуги за хора с физически или психичес-

ки увреждания, или с финансови затруднения.

Една особена проява на социалното предприятие е социалната отговорност на бизнеса. Трудно може да се говори за припокриване на тези две понятия- социално предприятие и социално отговорен бизнес, но все пак в проявленията на тази отговорност може да бъдат открити характеристики, които го доближават до социалното предприемачество.

Трайна ангажираност за провеждане на политика на бизнес етика и принос за икономическото развитие и повишаване качеството на живот на служителите и на техните семейства;

Социално отговорен начин на управление на бизнеса;

Поемане на конкретни ангажименти от предприятията към обществото;

Участие на бизнеса в разрешаването на социални проблеми;

Съществуване на проекти със социална насоченост, които облагодетелстват общности, общини, държавни или общински институции, болници, училища или граждански организации.

Кои са пазарните ниши за развитие на социално предприемачество в България?

Както вече беше споменато, както в Европа, така и в България социалните предприятия са преди всичко малки и средни. По смисъла на сега действащия Закон за малките и средните предприятия търговските дружества се делят на:

Микропредприятия- с численост на персонала до 10 души и годишен оборот не повече от 3 900 000лв. и/или стойност на активите, която не превишава 3 900 000лв.;

Малки предприятия- със средносписъчна численост на персонала по-малка от 50 души, годишен оборот 19 500 000лв. и/или стойност на активите, която не превишава 19 500 000лв.;

Средни предприятия- със средносписъчна численост на персонала по-малка от 250 души, годишен оборот до 97 500 000лв. или стойност на дълготрайните материални активи до 84 000 000лв.;

Големи предприятия- със средносписъчна численост на персонала над 250 души, годишен оборот над 15 000 000лв. или стойност на дълготрайните материални активи над 8 000 000лв.

В България само в много редки случаи – при предприятията на хората с увреждания могат да бъдат класифицирани като големи, поради това че в тях работят над 250 души.

Основните сфери на действие на социалните предприятия са основно в:

- социалната сфера- предоставянето на социални и здравни грижи, социална защита, консултиране на социално уязвими и маргинализирани групи;
- образователни услуги;
- в сферата на комуналните дейности- озеленяване, почистване;

- в развлекателната дейност;
- напоследък и в туризма.

Кои са основните дейности, които извършват социалните предприятия в България и как се финансират те?

Социални предприятия, доставчици на социални услуги: Съгласно Закона за социалното подпомагане „социални услуги“ са тези дейности, предоставяни като услуги, които са насочени към подкрепа на подпомаганите лица за водене на пълноценен живот. Като съществена част на понятието „социална услуга“ е посочена социалната интеграция на потребителя, която следва да съпътства непрекъснато процеса на предоставяне на услугата. В тази връзка предоставянето на платени социални услуги води до акумулиране на приходи от стопанска дейност и в този смисъл представлява вид социално предприятие. Засилващата се през последните години тенденция на делегиране на предоставянето на социални услуги от страна на държавата и най-вече от страна на общините засилва тази част от социалните предприятия, независимо дали става дума за търговско дружество или неправителствена организация.

Основно условие е доставчиците на социални услуги да са вписани в регистъра към Агенцията за социално подпомагане. Те може:

Да кандидатстват за финансови средства за извършване на социални услуги от републиканския бюджет и от общинските бюджети;

Да финансират дейностите си от приходи от такси за социални услуги, заплащани от техните ползватели;

Да кандидатстват за средства от фонд „Социално подпомагане“ (сега Фонд „Социална закрила“) или от други държавни фондове, които финансират социални услуги;

Да кандидатстват с проекти за финансирани по Оперативна програма „Развитие на човешките ресурси“

Да се финансират от друга стопанска дейност на търговското дружество, ако става дума за такова;

Социални предприятия, предоставящи здравни услуги: Тъй като се касае за немедицински здравни заведения, този тип социални предприятия предоставят основни здравни услуги, които изискват специализация? - измерване на кръвно налягане, оказване на помощ от медицински сестри, рехабилитатори, консултиране за приема на лекарства, превързочни дейности, профилактични прегледи и консултации, анонимно безплатно консултиране и тестване за СПИН и други. На практика тези услуги са част от социалните услуги, предоставяни от предприятието- независимо дали става дума за домашен социален патронаж или за социални услуги за зависими, ромски групи, млади жени и т. н. Финансират се основно чрез такси за предоставяните услуги, като част от социалните услуги, чрез целево проектно финансиране, отно-

во като част от останалите услуги, чрез финансиране от страна на общинските бюджети.

Социални предприятия, организиращи обучения и предоставящи образователни услуги- това е друга сфера, в която социалните предприятия развиват активна дейност. Законът дава право както на нестопански организации, така и на търговски дружества или кооперации да бъдат регистрирани по предвидения специален ред като училища и центрове за професионално обучение. Те могат да издават валидни дипломи за придобита образователна или професионална степен, ако самите предприятия имат съответната регистрация и акредитация. Социалният аспект на този тип дейност се състои в наемането на представители на социално уязвими групи и хора със специални потребности като обучители или да бъдат организирани специализирани обучения за тях. Финансират се чрез таксите за обучение, събирани от обучаващите се лица, на проектен принцип, чрез целеви субсидии, отпускани от държавата или общините.

Социални предприятия в сферата на производството- последната тенденция през годините е насочването към организиране на различни производства- основно малки или средни предприятия, които произвеждат продукти предимно в сферата на леката и хранително-вкусовата промишленост, земеделието. В развитите технологично държави особено перспективни са производствата в сферата на съвременните технологии, но в България този тип дейност е слабо развита. Финансират се основно чрез реализация на създадената продукция, чрез проектно финансиране.

Извън описаните по-горе механизми за финансиране- чрез цените на предоставяните услуги, чрез финансиране от държавния или общинските бюджети, социалните предприятия в България може да използват и други възможности за финансиране:

Кредитиране- все още трудно достъпна за социалните предприятия. Въпреки затягането на кредитния пазар у нас в резултат на кризата част от търговските банки разработват специални кредитни продукти за малките и средните предприятия, включително за земеделските стопани.

Друг достъпен механизъм за частично финансиране са приходите от частни дарения- реализирани чрез благотворителните кампании и каузи.

Най-сериозен механизъм си остава осигуряването на приходи от проектна дейност, в която НПО са изключително силни и активни. В България непосредствено след промените и досега основните източници на финансиране на дейността на НПО продължават да бъдат чуждестранни. Навлизането на европейските структурни фондове в България по един неочакван начин даде ново измерение на партньорството между НПО и държавата- в лицето на МТСП и неговите агенции и общините. Повечето от средствата по европейски-

те програми се разпределят от тези структури и това наложи полагането на допълнителни усилия за създаване на работещи ефективни отношения между държавния, общинския и нестопанския сектор.

И все пак, макар и огромни за нашите мащаби, структурните фондове трудно могат да заместят ролята на държавата и общините като източници за финансиране на дейността на социалните предприятия.

3.Условия и рамка за развитие на социалната икономика- социалното предприятие през погледа на водещите стратегически и програмни документи за социално включване

Социалното предприемачество е идентифицирано на ниво Европейски съюз като ключов инструмент за сближаване на регионите и преодоляване на проблемите бедност и социална изолация. Като част от политиката за насърчване на социалната икономика и социалните иновации, социалното предприемачество допринася за постигане на стратегическите цели, заложи в Европа 2020 [37].

Нормативно задължително определение за социално предприятие на ниво ЕС не е въведено. Въпреки това, в последните години се забелязва, че водещите стратегически и нормативни документи дефинират по еднакъв начин ключовите елементи в определението [22]:

Социалните предприятия си поставят нестопански (социално значими) цели: Социалните предприятия се създават за постигане на социални цели (преодоляване на социална несправедливост или социални неравенства по отношение на уязвими групи от хора, или постигане на обществено значими цели в сферата на екологията и устойчивото развитие) и подчиняват икономическата си дейност на това, в противовес на целите, свързани с реализиране на печалба в полза на отделни лица. Социалните предприятия си поставят за пряка, водеща цел да създаде социални ползи в интерес на обществото или на неговите членове.

Дейността, която извършват е икономическа/стопанска по своя характер: Дейността на социалните предприятия се изразява в предоставянето на стоки или услуги в условията на конкурентен пазар и по предприемачески начин. Много често икономическата дейност обхваща доставката на услуги, които са от общ интерес (например социални, здравни, образователни и други подобни) и нерядко по своята същност са социална иновация. Възможно е стоките/услугите да не са сами по себе си пряко предназначени за нуждите на уязвими групи, но резултатът или приходите да са в пряка полза или пряко да подкрепят уязвимите групи или да решава обществено значим проблем.

Реинвестиране на печалбата от икономическата дейност: Цялата или поне по-голямата част от реализираната печалба от дейността на предприятието се реинвестира отново в самата дейност (с

цел нейното разширяване или се изгражда фонд, чрез който също да се постига социалната цел и който не може да се разпределя между отделните собственици на социалното предприятие нито по време на съществуването му, нито по повод неговото прекратяване), а не се разпределя сред частни акционери или собственици [38].

Институционална независимост и вътрешно самоуправление: Социалните предприятия са институционално независими от органите на държавна власт на централно и местно ниво (т.е. държавни институции и общини нямат възможността да въздействат във вътрешното вземане на решения в социалните предприятия нито по силата на закон, нито по силата на учредителните му документи). Вътрешното управление на социалните предприятия включва механизми за участие в процеса на вземане на решения на представители на уязвимите групи (като негови служители, потребители, членове), за които то съществува или в основата на механизма на управление е залегнал принципът за социална справедливост. Вътрешните механизми за управление се основават на принципите на представителност и прозрачност.

В последните години има ясна европейска политика за насърчаване на социалното предприемачество като основен инструмент за справяне с предизвикателствата пред уязвимите групи или решаване на обществено значими проблеми, включително като се заменят (или изместват) традиционните форми за социална подкрепа (социални услуги и плащания). Все повече средства от бюджета на ЕС се отделят за конкретни мерки за подкрепа на социалното предприемачество. Програмата за заетост и социални иновации предвижда бюджет от EUR 919 469 000 в периода 2014-2020, като една от целите на която е подкрепа развитието на социалните предприятия в ЕС [39]. Тази програма действа наред с останалите инструменти на ЕС за предоставяне на финансиране в тази област (Европейски социален фонд, фондове за подкрепа на социални предприятия и т.н.). В повечето страни членки се избра подходът на изрична регулация, като чрез това развиват конкретна насърчителна политика.

Анализирайки европейските документи могат да бъдат идентифицирани две взаимосвързани насоки на общоевропейската политиката спрямо социалните предприятия:

1) нарастваща нормативна регулация с оглед стандартизиране на разбирането какво е социално предприятие [40] и

2) планиране и заделяне на финансов ресурс, насочен към създаване и устойчиво развитие на социалните предприятия.

По този начин се гарантира от една страна създаването на ясна основа, критерии и ограничено поле за прилагане на подкрепящи мерки от всякакъв характер – финансов и нефинансов, а от друга

страна, това не води до натрупване на регулация и нормативно бреме без последваща подкрепа [22].

В изпълнение на Европа 2020, всяка една държава-членка приема собствена стратегия за реформи, която набелязва ключови национални цели и действия за тяхното постигане в рамките на общите европейски такива. Съгласно Националната програма за реформи [41], част от основните области на структурните реформи касаят модернизиране на услугите за достъп до пазара на труда, до социална подкрепа, здравна грижа и образование. Предвижда се въвеждането на активни мерки за заетост, включително и на лица от уязвимите групи, чрез механизми за осигуряване на устойчива заетост, стимули за работодателите за откриване на нови работни места, програми за квалификация, преквалификация и придобиване на ключови умения и т.н.

Все пак, на национално ниво политиката за развитие на социалната икономика и социалните предприятия остава встрани от общите усилия за постигането на целите, заложи в Националната стратегия за реформи. Макар че Националната концепция за социална икономика е подготвена като стратегически документ с „изпреварваща визия по отношение на бъдещи изменения в нормативната уредба и практика на държавните органи, както и визия за интегриране на секторни политики“, все още относимите секторни политики не са ясно и последователно обвързани с нея. Това пречи за създаване на благоприятна правна и финансова среда за развитие на социалните предприятия.

За периода 2014-2020 са планирани средства в рамките на две оперативни програми [42], които ще се използват за насърчаване на „социалното предприемачество“, но остава неясна хипотезата доколко на практика те ще поощрят устойчиви модели и инициативи без добри регулаторни условия за развитие и без да се изясни всъщност какви организации ще подкрепят. Налага се да бъде даден отговор, най-малко по отношение на това:

Какво определяме като социално предприятие?

Кои са ключовите стимулиращи фактори за развитие на социалните предприятия в българския контекст?

Какво искаме да се постигне с тяхната подкрепа – каква е добавената социална стойност?

По какъв начини ще се осигури устойчивостта на тяхната дейност?

Прегледът на водещите стратегически и програмни документи, които имат значение за развитие на подкрепяща среда за функционирането на социалните предприятия в България, позволява да бъдат открити редица мерки и перспективи за програми, които могат да послужат за „лътна карта“ на една успешна политика, която да създаде реални и устойчиви условия за насърчаване на социалното предприемачество в България [10].

Безспорно ключовият документ, който очертава не само рамките на общоевропейското програмно развитие, но и на българското, е документът „Европа 2020“. Стратегията за интелигентен, устойчив и приобщаващ растеж акцентира именно върху развитието на повече работни места и подобряване на жизненото равнище, включително чрез повече усилия в приобщаване на уязвими групи към пазара на труда.

Част от концепцията за приобщаващ растеж е интервенцията в борбата с бедността и социалното изключване чрез развитие на пазара на труда. В нея са определени 3 приоритета, 5 цели и 7 инициативи. Социалната икономика е част от духа на цялата стратегия, като това е най-ясно заявено в Приоритет 3: „приобщаващ растеж, чрез който ще се стимулира икономиката с високи равнища на заетост, която да доведе до социално и териториално сближаване“. Поставени са 5 цели за ЕС за постигане до 2020г., които са: трудова заетост (работа за 75% от хората на възраст между 20 и 64 години), НИРД, климатични промени и енергия, образование (намаление на процента на преждевременно напусналите училище до под 10%; поне 40% от 30-34-годишните със завършено висше образование), бедност и социално изключване (поне 20 милиона по-малко бедни или застрашени от бедност и социално изключване хора).

Европейската стратегия по заетостта води началото си от 1997г., когато страните от ЕС предприемат действия за установяване на набор от общи цели за политиката по заетостта. Нейната основна цел е създаването на повече и по-добри работни места в целия ЕС.

Тя вече е част от стратегията за растеж „Европа 2020“ и се прилага чрез европейския семестър, който е ежегоден процес за насърчаване на тясна координация на политиките между държавите от ЕС и институциите на ЕС.

В съответствие със Стратегията „Европа 2020“ Европейската стратегия за заетост [43] се стреми към създаване на повече и по-добри работни места в целия Европейски съюз (ЕС). В тази насока чрез стратегията се насърчават мерки за постигане на три основни цели до 2020г.: 75% заетост сред хората на възраст между 20 и 64 години; дял на преждевременно напусналите училище под 10% и завършване на висше образование от поне 40% от хората на възраст между 30 и 34 години; поне 20 милиона по-малко бедни или застрашени от бедност и социално изключване хора.

По-конкретно, прилагането на европейската стратегия по заетостта, подкрепяно от Комитета по заетостта, включва следните четири етапа от европейския семестър.

Насоки за заетостта- включват общите приоритети и цели за политиките по заетостта. Те се предлагат от Комисията, одобряват се от националните правителства и се приемат от Съвета на ЕС.

Съвместен доклад за заетостта- основава се на а) оценката на положението със заетостта в Европа, б) изпълнението на насоките за заетостта и в) оценка на набор от показатели за заетостта и социални показатели. Той се публикува от Комисията и се приема от Съвета на ЕС.

Национални програми за реформи (НПР)- изготвят се от националните правителства, а Комисията извършва анализ дали са в съответствие с целите на стратегията „Европа 2020“.

Въз основа на оценката на НПР Комисията публикува поредица от доклади, в които прави анализ на икономическите политики на държавите от ЕС, и издава специфични за всяка страна препоръки.

Действията, посочени във водещата инициатива на Европа 2020 „Програма за нови умения и работни места“ [44], са от съществено значение за постигането на тези цели. Всяка година националните правителства (чрез Комитета по заетостта) и европейските институции изготвят „пакет от мерки в областта на заетостта“.

В програмата е представен набор от конкретни действия за:

- подкрепа на реформите за подобряване на гъвкавостта и сигурността на пазара на труда ('flexicurity'),
- развиване на подходящи умения у хората за работните места днес и в бъдеще,
- подобряване на качеството на работните места и гарантиране на по-добри условия на труд,
- подобряване на условията за създаване на работни места.

Тази програма е инструмент, който се управлява директно от Европейската комисия и има за цел да подкрепи заетостта и социалните политики в рамките на Европейския съюз. Програмата е част от приетия законодателен пакет на Европейската комисия за кохезионна политика за периода 2014-2020г. Тя обединява три съществуващи програми: Прогрес (Програма за заетост и социална солидарност), EURESS (Европейските услуги по заетост) и Progress Microfinance (Програма за микрофинансиране), като увеличава техния обхват.

Със започналата през 2008г. инициатива „Нови умения за нови работни места“ [45] е определена програмата на Комисията за по-добро усъвършенстване на уменията и за по-добро предвиждане на потребностите на трудовия пазар и осигуряване на съответстващи на тях умения. Инициативата се изпълнява в момента и ще бъде продължена в бъдеще.

Въпреки сходството в названията водещата инициатива „Програма за нови умения и работни места“ е с много по-широк обхват и включва гъвкавост и сигурност, качество на работните места, условия на труд и създаване на работни места. Развитието на умения е една от четирите основни области на тази инициатива.

Инициативата „Нови умения за нови работни места“ има за цел:

- по-добро предвиждане на бъдещите потребности от умения
- постигане на по-голямо съответствие между уменията и нуждите на пазара на труда
- изграждане на по-тясна връзка между сферите на образованието и труда

Практически мерки

Прогнози от Европейския център за развитие на професионалното обучение(CEDEFOP);

Анализ на възникващите тенденции на секторно равнище и създаване на секторни съвети по въпросите на уменията;

Европейска рамка за ключовите умения за учене през целия живот- в нея са посочени осемте ключови умения, които всеки трябва да притежава, за да се справя успешно в общество на знанието;

Съвместни изследвания с Международната организация на труда (МОТ) и Организацията за икономическо сътрудничество и развитие (ОИСР);

Разработваната в момента класификация на уменията, компетентностите, квалификациите и професиите в Европа (European Skills/Competences, qualifications and Occupations-ESCO) ще описва най-подходящите умения, компетентности и квалификации за отделните професии;

Европейска квалификационна рамка- определяне на квалификациите въз основа на учебните резултати, така че всеки да може да разбере какво означават на практика;

Финансиране от ЕС- чрез Европейския социален фонд и Erasmus+;

Форум на университетите и бизнеса- насърчаване на диалога между бизнеса и образователните институции.

Стратегическите цели в подкрепа на отговора на Комисията на безработицата и ниските нива на участие на трудовия пазар в ЕС с авангардни и новаторски политически идеи са: даване на „нов импулс на съчетанието от гъвкавост и сигурност“, като се ангажират всички заинтересовани лица в засилването на елементите на това съчетание и като се подсилват механизмите за контрол на националните споразумения в областта на съчетанието от гъвкавост и сигурност; самостоятелна заетост.

Социалното предприятие е дефинирано като предприятие, което цели оказване на благотворно социално влияние, а не реализиране на печалба. Функцията му е да доставя стоки и услуги на пазара, като използва реализираната печалба за социални цели [37].

Социалните предприятия може да бъдат:

- такива, за които социалните цели или общественият интерес са причината за търговската им дейност, която често е под формата на социална иновация;

- чиито печалби основно се реинвестират за осъществяването на тези социални цели;
- и чиято организация или система на собственост отразява мисията, опираща се на демократични или миротворчески принципи, или на идеята за социална справедливост.

Социалните предприятия също така може да бъдат:

- предприятия, които предоставят социални услуги и/или стоки и услуги, предназначени за уязвими потребители (достъп до жилище или до грижи, помощ за възрастни хора или инвалиди, приобщаване на рискови групи, грижи за деца, достъп до работа, образование, справяне със зависимост и др.);
- предприятия, чийто начин на производство на стоки или предоставяне на услуги има за цел укрепване на социалния ред (социална и професионална интеграция чрез достъп до работа на лица в неравното положение, особено поради ниска квалификация или социални или професионални проблеми, които са причина за изолация или маргинализация), но чиято дейност може да обхваща стоки или услуги, различни от социалните.

Изрично е изведено, че социалните предприятия ще играят важна роля при постигане на интелигентен, устойчив и приобщаващ растеж (Стратегия „Европа 2020“), като акцент се поставя върху човека и социалното сближаване. Социалната и екологична отговорност на социалните предприятия е свързана с корпоративната социална отговорност (КСО).

В съобщението Комисията предлага План за действие в подкрепа на социалното предприемачество в Европа, който да бъде част от общата подкрепа на социалната иновация. Предложени са и 11 ключови мерки – подобряване на достъпа до финансиране; подобряване на видимостта на социалното предприемачество; подобряване на правната среда.

Регламент (ЕС) №346/2013 на Европейския парламент и на Съвета от 17 април 2013 година относно европейски фондове за социално предприемачество [40] цели да окаже подкрепа на пазара на социалните предприятия чрез по-ефективно набиране на средства от инвестиционни фондове, които са ориентирани към тези предприятия. В него се подчертава, че е необходимо да се установи обща рамка от правила, регламентиращи използването на обозначението „Европейски фонд за социално предприемачество“ (EuSEF) по отношение на допустими фондове за социално предприемачество, по-специално във връзка със състава на портфейла на фондовете, които действат с това обозначение, допустимите за тях инвестиционни цели, инвестиционните инструменти, които те

могат да използват, и категориите инвеститори, които имат право да инвестират в такива фондове съгласно еднообразни правила в Съюза.

С регламента следва да се установят еднообразни правила относно естеството на допустимите фондове за социално предприемачество, по-специално относно предприятията, допустими да бъдат обект на инвестиция от допустим фонд за социално предприемачество, както и относно приемливите инвестиционни инструменти. Това е необходимо, за да могат ясно да бъдат разграничени допустимите фондове за социално предприемачество и алтернативни инвестиционни фондове, които преследват други, не така специфични, инвестиционни стратегии, например изкупувания, които настоящият регламент не се стреми да насърчава.

За да се гарантира необходимата прозрачност и сигурност, следва да се предвидят и еднообразни критерии за определяне на онези социални предприятия, които са допустими да бъдат част от портфейл. Социално предприятие следва да бъде определено като оператор в социалната икономика, чиято основна цел е постигането на социално въздействие, а не генерирането на печалба в полза на собственици или акционери. То действа на пазара чрез предоставяне на стоки и услуги за пазара и използва печалбите главно за постигането на социални цели. То се управлява по отговорен и прозрачен начин, и по-специално чрез участието на служителите, клиентите и заинтересованите страни, засегнати от неговата търговска дейност.

Тъй като главната цел на социалните предприятия е постигането на положително социално въздействие, а не на максимална печалба, настоящият регламент следва да се прилага единствено за насърчаване на подпомагането на предприятията, допустими да бъдат част от портфейл, чиято основна цел е постигането на измеримо и положително социално въздействие. Измеримото и положително социално въздействие би могло да включва предоставянето на услуги на имигранти, които в противен случай биха били изключени, или чрез повторно интегриране на маргинализирани групи в пазара на труда чрез предоставяне на заетост, подпомагане или обучение. Тези предприятия използват своите печалби за постигане на своята основна социална цел и се управляват според изискванията за отчетност и прозрачност. В случаите, когато, по изключение, дадено предприятие, допустимо да бъде част от портфейл, желае да разпределя печалба сред акционери и собственици, то следва да има предварително определени процедури и правила относно начина на разпределение на печалбите сред акционерите и собствениците. В тези правила следва да се уточни, че разпределянето на печалба не оказва отрицателно въздействие върху основната социална цел на предприятието, допустимо да бъде част от портфейл.

Социалните предприятия обхващат широка гама от предприятия с различни правни форми, които предоставят социални услуги или стоки на уязвими, маргинализирани лица, лица в неравностойно положение или в изолация. Тези услуги включват достъп до жилища, здравеопазване, помощ за възрастни хора или лица с увреждания, грижа за деца, достъп до заетост и обучение, както и управление на зависимостите. В социалните предприятия също така се включват предприятия, които използват метод на производство на стоки или услуги, в който е заложена социалната им цел, но чиято дейност може да бъде извън сферата на предоставянето на социални стоки или услуги. Тази дейност включва социална и професионална интеграция чрез средствата на достъп до заетост за хора в неравностойно положение, по-специално поради недостатъчна квалификация или социални или професионални проблеми, водещи до изключване и маргинализация. Тези дейности могат да засягат също така опазването на околната среда с въздействие върху обществото, като например борба срещу замърсяването, рециклиране и възобновяема енергия.

В съответствие с целта за точно определяне на предприятията за колективно инвестиране, които да бъдат обхванати от настоящия регламент, и с цел гарантиране на акцент върху предоставянето на капитал за социалните предприятия за допустими фондове за социално предприемачество се считат онези фондове, които възнамеряват да инвестират най-малко 70 % от съвкупните си капиталови вноски и записания и непоискан акционерен капитал в такива предприятия. На допустимите фондове за социално предприемачество не следва да се позволява да инвестират повече от 30 % от съвкупните си капиталови вноски и записания и непоискан акционерен капитал в активи, различни от допустимите инвестиции. Това означава, че докато 30 % следва да бъде максималната пределна стойност за инвестиции, които не са допустими, по всяко време, 70 % следва да бъдат заделени за допустими инвестиции през жизнения цикъл на допустимите фондове за социално предприемачество. Горепосочените пределни стойности следва да бъдат изчислявани въз основа на сумите за инвестиране след приспадане на всички съответни разходи и вложения в парични средства и парични еквиваленти. Настоящият регламент следва да определи подробностите, необходими за изчисляването на посочените пределни стойности на инвестициите.

Целта на регламента е да насърчи растежа на социалните предприятия в Съюза. Инвестициите в предприятия, допустими да бъдат част от портфейл, които са установени в трети държави, могат да осигурят повече капитал за допустимите фондове за социално предприемачество и по този начин да са от полза за социалните предприятия в Съюза. Обаче при никакви обстоятелства настоя-

щият регламент не следва да е от полза за инвестиции, направени в допустими да бъдат част от портфейл предприятия в трети държави, характеризиращи се с липсата на съответни споразумения за сътрудничество с компетентните органи на държавата членка по произход на управителя на допустимия фонд за социално предприемачество и с всяка друга държава членка, в която дялове или акции на допустими фондове за социално предприемачество предстои да бъдат пуснати на пазара, или с липсата на ефективен обмен на информация по данъчни въпроси.

Документът изрично посочва, че фокусът и растежът на този сектор са от важно значение за постигане на целите на Стратегията „Европа 2020“.

В Предложението за Регламент на Европейския парламент и на Съвета за изменение на Регламент (ЕС) №345/2013 относно европейските фондове за рисков капитал и Регламент (ЕС) №346/2013 относно европейски фондове за социално предприемачество [29] се подчертава, че източникът и наличието на финансиране за МСП са важни фактори, които са в основата на тяхното развитие, растеж и успех. За да се насърчи развитието на нови области на растеж и преминаването към водена от иновации икономика, е необходимо да бъдат утвърдени нови начини за финансиране в подкрепа на стартиращи предприятия, иновативни МСП и социални предприятия. Тъй като банките обикновено не са в достатъчно силна позиция да осигурят тези видове финансиране, достъпът до рисков капитал и капитал за социално предприемачество е ключов фактор за финансирането на растежа на този сегмент от икономиката на ЕС. Празнината в това финансиране се посочва многократно като пречка, която трябва да се преодолее, за да се насърчи икономическият растеж на ЕС.

Националната програма за реформи е документ, разработен и приет от Министерски съвет (МС) в изпълнение на Стратегия „Европа 2020“, и е българската концепция за развитие на целите и инициативите на Стратегията в България в краткосрочен и средносрочен план. Посочени са четири приоритетни области:

- по-добра инфраструктура;
- конкурентноспособна младеж (намаляване на дела на рано напусналите училище, увеличаване броя на младите хора, завършили висше образование, стимулиране на младите учени, реализация на младите хора в България);
- по-добра бизнес среда (по-висока заетост, повече инвестиции, вкл. в НИРД иновации);
- по-голямо доверие в държавните институции (защита на интересите на гражданите и бизнеса, социална справедливост и сигурност).

Целите на Националната програма са пряко свързани със социалната икономика и подобряването на състоянието на уязвими групи в обществото. Мерките за развитие на социалната икономика, както и създаването на нови и подкрепа на съществуващи предприятия в сферата на социалната икономика имат отношение към развитието на социалното предприемачество в България.

Националната концепция за социална икономика на Република България представя визията и определя приоритетните цели за насърчаване развитието на социалната икономика в страната. Концепцията служи като стандарт, който да съдейства за подпомагане развитието на социалната икономика и да стимулира всички участници в оборота да разпространяват и прилагат духа на социалната солидарност. Документът следва приоритетите на Стратегия „Европа 2020“ и идеите, които тя представя за социална икономика.

Социалното предприятие е дефинирано като основната икономическа единица на социалната икономика, която стои между частния и публичния сектори. Неговите две отличителни характеристики са едновременното съчетание на социални цели и предприемачески потенциал на частния сектор.

Част от социалната икономика са всички видове предприятия, които имат социални цели, например: кооперации, местни самоподпомагащи се предприятия или групи, асоциации, взаимоспомагателни дружества, фондации, сдружения и др. В концепцията изрично са посочени като социални предприятия и регистрираните по Закона за юридическите лица с нестопанска цел (ЗЮЛНЦ) неправителствени организации (НПО), които развиват стопанска дейност с изразен социален ефект по отношение на уязвими групи – като това включва подобряване на жизненото им равнище, трудова заетост, услуги или други форми на подкрепа, целящи активното им социално включване.

Услугите, предоставяни от социалните предприятия, са: насърчаване възможностите за заетост и кариерно развитие за хора без работа, с увреждания и други, както и съдействие при намирането/завръщането на работа; насърчаване възможностите за самостоятелна заетост, предприемачество, стартиране на самостоятелен бизнес.

Важно е да се подчертае, че социалният предприемач създава социално благо чрез дейност, която обединява икономически и социални цели, а не само благотворителност; такива цели са осигуряване на подкрепа за уязвими групи в обществото. Той трябва да използва оптимално наличните ресурси и иновативни подходи за развитие на социалната икономика. Осигуряването на заетост на уязвимите групи ще доведе до преодоляване на социалната изолация и намаляване риска от бедност и социално изключване.

От друга страна, се подчертава, че социалната икономика не е цялостно решение на проблемите,

защото има големи различия между регионите. Ако държавата засили активността на политиките за подкрепа и насърчаване на социалните предприятия, тогава ще има много ползи. Това, което социалните предприятия трябва да направят, е да докажат своята гъвкавост и новаторство, за да могат да бъдат равностоен партньор на държавата.

Стратегията по заетостта на Република България [46] е разработена в съответствие с Националната програма за реформи. Стратегията по заетостта цели повишаване на заетостта, производителността на труда и социално включване чрез подобряване на функционирането на пазара на труда, увеличаване на инвестиции в човешки ресурси, подкрепа за устойчивото макроикономическо развитие. Стратегията следва приоритета на Стратегията „Европа 2020“ за постигане на интелигентен, устойчив и приобщаващ икономическия растеж. Политиката по заетостта трябва да бъде разработена и реализирана с помощта на организации и институции, като е необходимо активно сътрудничество с граждански организации и НПО. Целта е до 2020г. да бъде подобро инвестирането в човешкия капитал, както и да бъде осигурена по-висока трудова заетост и широк кръг от трудоспособни лица да бъдат интегрирани на пазара. Важно е да бъдат предоставени качествени и ефективни социални услуги, базирани в общността и в семейна или близка до семейната среда, които са с потенциал за заетост. Изрично упоменато е, че се цели развитие на социалното предприемачество и създаване на социални предприятия - предприятия, които целят оказване на благотворен социален ефект спрямо лица от уязвимите групи за подобряване на техния жизнен стандарт, осигуряване на заетост, предоставяне на услуги и/или други форми на пряка подкрепа. Социалните предприятия предоставят социални услуги, предназначени за уязвими потребители, като достъп до жилище или до грижи, помощ за възрастни хора или инвалиди, приобщаване на рискови групи, грижи за деца, достъп до работа, образование, справяне със зависимости и др.

Националната стратегия за младежта 2010-2020г. [48] има за цел да създаде подходяща и благоприятна среда и условия за училищно и университетско образование, както и реализация и активно участие на младите хора в обществен и икономически живот. Стратегическа цел е подобрена икономическа активност и кариерно развитие на младите хора. Част от тази цел е и популяризирането на социалното предприемачество сред младите хора. За постигане на целта е необходимо насърчаване и подпомагане на публично-частни партньорства и социално предприемачество в предоставянето на услуги за развитие на младите хора. Младите хора трябва не само да бъдат подкрепени от социалното предприемачество, но и да разберат повече за неговия ефект и значение.

За реализацията и активното участие на младите хора в обществен и икономически живот е нужна както подходяща и благоприятна среда, така и условия за училищно и университетско образование в областта на социалното предприемачество.

Приоритет на Националната стратегия за намаляване на бедността и насърчаване на социалното включване 2020г. [49] е да се осигурят възможности за заетост и повишаване на доходите чрез активно включване на гражданите на пазара на труда. Конкретните мерки, които трябва да бъдат постигнати, включват: повишаване на пригодността за заетост на безработни лица чрез предоставяне на обучение за придобиване на квалификация; осигуряване на заетост за уязвими групи на пазара на труда; осигуряване на услуги, необходими за социалното включване на най-отдалечените от пазара на труда групи с акцент върху социалните умения и подобряване на индивидуалната социална работа с тези лица; насърчаване на предприемачеството, включително и социалното предприемачество; осигуряване на условия за намаляване броя на работещите бедни.

Дългосрочната стратегия за заетост на хората с увреждания 2011-2020г. [50] цели да осигури на хората с увреждания в трудоспособна възраст ефективно да упражняват правото си на свободен избор на трудова реализация, както и да подобри качеството им на живот за свободно и пълноценно включване в обществен икономически живот на България. Трябва да бъдат създадени условия за интеграция на хората с увреждания в икономическия и социалния живот. Това ще бъде постигнато, като на хората с увреждания им се предостави възможността за достъп до подходящи форми на професионална подготовка и трудова реализация. Сред планираните мерки е разработване на гъвкава система за стимулиране на предприемачеството. Макро и социалното предприемачество да не е споменато в текста на стратегията, то би било от съществено значение за постигането на нейните цели.

Според Оперативна програма „Развитие на човешките ресурси“ 2014-2020 [51] социални предприятия се тези, за които социалните цели или обществен интерес е причина за търговската им дейност и чиито печалби основно се реинвестират за осъществяването на тези социални цели. Различни изследвания показват, че на европейско ниво в социалната икономика функционират над 2 млн. предприятия, в които са ангажирани над 11 млн. души, а ролята на социалното предприемачество за борба с бедността и социалното изключване, както и повишаване на заетостта и жизнения стандарт, продължава да се увеличава. Констатира се също, че социалните предприятия са много устойчиви в условията на криза, а понякога са и ефективни в чисто икономически план.

Многократно в различни актове Икономическият и социален съвет на Република България (ИСС) [52] е изтъквал, че социалното предприемачество има съществена роля за социалното сближаване и създаването на растеж и работни места. ИСС приветства инициативата на Европейската комисия (Съобщение от Комисията до Европейския парламент, до Съвета, до Европейския икономически и социален комитет и до Комитета на регионите; Акт за единния пазар II- Заедно за нов растеж. Брюксел, 3.10.2012г.) „да разработи методология за измерване на социалноикономическите ползи от социалните предприятия“. Измерването на положителния, социален ефект от дейността на социалните предприятия е необходима предпоставка за насочване на инвестиции в социалните предприятия [53]. ИСС счита, че държавата следва да създаде подходяща правна и институционална среда и координирани секторни политики, които да позволят в ускорен план да бъдат въведени в практиката успешни модели на социални предприятия.

Българското национално законодателство предлага комплексна нормативна база за развитие на дейности, които имат своето съотнасяне към характеристиките на социалната икономика.

Съгласно чл.316, ал.1 от Кодекса на труда [19] министрите, ръководителите на другите ведомства и общинските съвети са длъжни да създават специализирани държавни (общински) предприятия, а работодателите с повече от 300 работници и служители- цехове и други звена за работа на лица с трайно намалена работоспособност.

Общинските съвети могат да създават общински предприятия:

чрез търговски дружества с общинско участие в капитала, регистрирани по Търговския закон;

чрез общински предприятия, създадени по реда на Закон за общинската собственост [30].

В действащото ни законодателство терминът „предприятие“ не е еднозначно определен. Отделните закони дават свои автономни дефиниции, предназначени единствено за целите на собственото им регулиране.

В Търговския закон търговското „предприятие“ е определено като съвкупност от права, задължения и фактически отношения на един търговец.

Според Закона за защита на конкуренцията и „предприятие“ е всяко физическо, юридическо лице или непсонифицирано образувание, което извършва стопанска дейност, независимо от правната и организационната си форма.

Според Закона за малките и средните предприятия „предприятие“ е всяко физическо лице, юридическо лице или гражданско дружество, което извършва стопанска дейност, независимо от собствеността, правната и организационната си форма.

В данъчното законодателство понятието се определя възможно най-широко с цел гарантиране

на фискалните интереси на държавата. За целите на данъчното облагане Законът за корпоративното подоходно облагане борави с понятието „място на стопанска дейност“, дефинирано в Данъчно-осигурителния процесуален кодекс, а именно (в обобщение): определено помещение, база или трайно извършване на търговски сделки в страната.

Според Закона за данъците върху доходите на физическите лица „предприятие“ е предприятие по смисъла на Закона за счетоводството, както и търговското представителство по Закона за насърчаване на инвестициите и осигурителната каса, създадена на основание чл.8 от Кодекса за социално осигуряване.

Законът за счетоводството дефинира предприятията като: търговците по смисъла на Търговския закон; юридическите лица, които не са търговци, бюджетните предприятия, непсонифицираните дружества, търговските представителства и чуждестранните лица, осъществяващи стопанска дейност на територията на страната чрез място на стопанска дейност, с изключение на случаите, когато стопанската дейност се осъществява от чуждестранно лице от държава-членка на Европейския съюз, или от друга държава- страна по Споразумението за Европейското икономическо пространство, единствено при условията на свободно предоставяне на услуги.

Следователно действащото законодателство определя най-общо понятието „предприятие“ като обособяване на различни ресурси- човешки, материални, финансови, нефинансови и други с цел осъществяване на разностранна по рода си стопанска дейност [4].

В нормативната уредба липсва определение за „стопанска дейност“. В правната теория понятието се дефинира по различни начини. От една страна то се свързва с извършването на дейност, насочена към придобиване на печалба, което е същността на стопанската цел. От друга страна стопанската дейност се характеризира като синоним на търговска дейност, която е определена в Търговския закон. Изработеното в практиката разбиране за стопанската дейност е, че това е всяка законна дейност, извършвана от правните субекти, насочена към реализиране на печалба.

По действащата правна уредба за юридическите лица с нестопанска цел (ЮЛНЦ) съществуват две правни възможности за извършване на стопанска дейност- от самото ЮЛНЦ или от отделен правен субект, учреден от ЮЛНЦ, което предопределя и организационната форма на социалното предприятие.

Когато социалното предприятие е интегрална част от самото ЮЛНЦ, това означава, че стопанската дейност се извършва от името и за сметка на самото ЮЛНЦ, което е страна по търговските сделки и което получава ползите и търпи загубите от тази дейност. Не би било точно обаче да се ка-

же, че ЮЛНЦ е самото социално предприятие, защото по дефиниция социално предприятие представлява определен вид стопанска дейност. Ако ЮЛНЦ функционира единствено като социално предприятие, това би означавало, че то извършва само стопанска дейност, която би представлявала негова основна дейност и като такава би била незаконосъобразна. По-точно би могло да се говори за социалното предприятие на ЮЛНЦ, защото въпреки факта, че стопанската дейност е неразделна част от общата дейност на ЮЛНЦ, тя може да има и относителна независимост. Социалното предприятие може да бъде обособено в отдел или друга вътрешна структура на ЮЛНЦ. То може да е отделено в различен офис или в производствен или стопански обект като цех, магазин, ателие и други. Възможно е социалното предприятие да се управлява от екип или от едно лице, различно от лицата, отговорни за управлението на самото ЮЛНЦ [4].

Втората възможност е стопанската дейност да бъде институционално изнесена вън от ЮЛНЦ и обособена в отделен стопански субект, учреден от или юридически свързан с организацията. В този случай социалното предприятие на ЮЛНЦ е този субект-най-често търговско дружество. При тази форма на стопанска дейност нестопанската организация (НСО) може да влияе само косвено в качеството му на едноличен собственик на капитала или съдружник, но юридически тя се извършва от името и за сметка на търговския субект.

ЗЮЛНЦ за първи път въведе легално правото на ЮЛНЦ да извършват самостоятелно стопанска дейност. Допустимостта на тази възможност се извежда от това, че водещи при създаването на нестопанските организации са именно целите, а не средствата за тяхното постигане, които в своята съвкупност образуват предмета на дейност. Така дейността на ЮЛНЦ може да има както нестопански, така и стопански характер, стига тя по своята природа да представлява средство за постигане на основните нестопански цели на организацията.

Според закона стопанската дейност на ЮЛНЦ на първо място следва да се подчинява на условията и реда, определени със съответните нормативни актове, регулиращи отделните видове стопанска дейност. Към общите законови изисквания за стопанската дейност, валидни за всички правни субекти, ЗЮЛНЦ поставя допълнителни критерии по същността си ограничителни, чрез анализа на които може да се изясни понятието за стопанска дейност на ЮЛНЦ.

В стопанската дейност на ЮЛНЦ не се включват дейностите, считани за традиционно нестопански и свързани с приходи, които организацията получава от дарения, от различни форми на безвъзмездно финансиране, инвестиции във финансови инструменти или ценни книги, тъй като те не се придобиват чрез пряко, активно участие в стопанския оборот. Натрупването на такива приходи

е по-скоро резултат от пасивното участие на организацията, тъй като тя се възползва от резултатите, получени от стопанската инициатива на други участници на пазара.

Законът определя следните критерии за стопанска дейност, извършвана от ЮЛНЦ [4]:

Допълнителност: Индивидуализирането на този критерий се свързва пряко с нестопанската дейност, която е основната дейност на ЮЛНЦ. Тази дейност представлява съвкупността от средства за постигане на нестопанските цели, които не са насочени към реализирането на доход или печалба, т.е. дейности, чиито резултати имат нематериален принос за реализирането на целите. С критерия за допълнителност законът изисква стопанската дейност на ЮЛНЦ да не е основна, т.е. да не е единствената дейност, с която организацията е ангажирана. Ако целите, които техните учредители са искали да постигат със създаването им, са били реализирането на печалба, то те е следвало да създадат търговски субект. Изискването за допълнителност означава принципно, че по-голямата част от съществуващите ресурси на организацията следва да бъдат мобилизирани и насочени повече към постигане на мисията, задачите, целите и приоритетите на организацията отколкото към извършване на сделки, предоставянето на платени услуги и други подобни, целящи генериране на приходи и печалба.

Свързаност с предмета на основната дейност: Различните правни системи използват различни критерии за преценка при решаване на въпроса за законната стопанска дейност на ЮЛНЦ. Един от тях е т. нар. „тест основна цел“ и се свързва със закономото изискване за допълнителност на стопанската дейност. Друг критерий е т. нар. „тест предназначение на приходите“, при който се разрешава хипотетично неограничена стопанска дейност, ако организацията ползва печалбата от стопанска дейност за нестопанските цели, за които е създадена. В някои правни системи определен вид стопански дейности, които са пряка последица от целите на организацията, биват уреждани отделно и се наричат „свързани стопански дейности“. У нас законът предоставя възможност на ЮЛНЦ да извършват само свързана стопанска дейност, т.е. такава, която е „пряко свързана с предмета на основната дейност“. Тук определяща е връзката, която стопанската дейност има с целите на организацията. В този смисъл свързана дейност означава, че по своя характер тя следва да представлява средство за постигане на целите. Основният елемент при дефинирането на свързаността на стопанска дейност е това, че тя подкрепя осъществяването на целите на организацията не само чрез придобиването на печалба, която се инвестирана за тяхното постигане, но че самото й извършване също допринася за постигане на устройствените цели на ЮЛНЦ, т.е. стопанската дейност има по-

мощен, спомагателен характер по отношение на целите на организацията.

Регламентираност на предмета на стопанската дейност в устройствения акт на ЮЛНЦ: Законът поставя изискването в устава или в учредителния акт на ЮЛНЦ да бъде изрично регламентиран предметът на допълнителната стопанска дейност на организацията. Безспорно е това, че изискването за вписване на предмета на стопанската дейност в устройствения акт на ЮЛНЦ е изискване за законност на тази дейност и ако липсва подобна регламентация ЮЛНЦ, няма да може да я извършва, или ако я извършва, това би противоречало на закона.

Използване на приходите за постигане на определените в устройствения акт цели: ЗЮЛНЦ прилагайки теста за предназначение на приходите наред с изискването за свързаност задължава организациите, които извършват стопанска дейност да инвестират приходите от нея единствено за постигане на своите нестопански цели. Този критерий е в пряка връзка и с последния критерий за законност на стопанската дейност, а именно забраната за разпределяне на печалба. Наличието на тази забрана е критерият, който най-ярко отграничава стопанската дейност на ЮЛНЦ от всеки друг вид стопанска или търговска дейност. Поначало лицата обединяват своите усилия в извършването на стопанска дейност, като целеният от тях резултат е приходите и печалбата от тази дейност да бъдат разпределени между тях като форма на лична облага. При ЮЛНЦ е точно обратното: независимо от вида на организацията и ползата, в която тя осъществява дейността си, при никакви обстоятелства печалбата от стопанска дейност не може да бъде разпределена между учредителите, членовете, членовете на органите или други свързани лица в организацията. Единствената възможност, която законът предоставя, е печалбата да остане в организацията и да бъде използвана от нея изцяло за постигане на нейните цели. Така, освен че разграничава ЮЛНЦ от всички стопански субекти, забраната за разпределяне на печалба представлява и гаранция за другия критерий за законност на стопанската дейност- целевото използване на приходите.

Забрана за разпределяне на печалба.

Най-често ЮЛНЦ започва да извършва стопанска дейност чрез друг субект, юридически свързан с него, когато осъществяваната от него стопанска дейност по своя обем или характер може да наруши някое от изискванията по ЗЮЛНЦ, например това, че дейността трябва да бъде допълнителна или свързана с предмета на основната дейност на организацията. В други случаи учредяването на стопански субект от ЮЛНЦ, който да извършва стопанска дейност, може да е свързано с решение на самата организация, която иска да запази своя чисто нестопански характер. Допълнителен аргумент в полза на подобно решение е и

нуждата от обособяването на мениджмънта и ресурсите на стопанската дейност, привличане на кредитни ресурси, изчистване на потенциални данъчни проблеми и други. На следващо място изборът на тази форма на стопанска дейност на ЮЛНЦ може да се налага от наличието на законното изискване, определен вид дейност да бъде извършвана само от търговец. Извършването на тази дейност не лишава ЮЛНЦ от възможността да осъществява паралелно и собствена стопанска дейност.

В резултат на горната дискусия се извежда следното определение: Стопанска дейност на ЮЛНЦ е всяка дейност, насочена към реализиране на печалба, която се извършва допълнително от едно ЮЛНЦ, регламентирана е в неговия устройствен акт и е свързана с предмета на основната му нестопанска дейност. Приходите от тази дейност могат да бъдат използвани единствено за постигане на определените в устройствения му акт цели без възможност за разпределяне на печалба [4].

Социалното предприятие представлява специфичен вид стопанска дейност на ЮЛНЦ. Стопанската дейност на ЮЛНЦ може да бъде всякаква по характер, стига да отговаря на особените критерии по ЗЮЛНЦ. Нещо повече- поради едно от основните изисквания към тази дейност- да бъде пряко свързана с предмета на основната дейност на организацията, стопанската дейност на ЮЛНЦ винаги има социален ефект. Връзката между стопанската дейност и предмета на основна дейност означава, че стопанската дейност трябва да допринася за постигане на нестопанските цели, които по дефиниция включват преследването на определен положителен резултат в обществената, нематериалната сфера- гражданското общество, здравеопазването, образованието, науката, културата, техниката, технологиите, физическата култура, спорта и други. От тази гледна точка всяка стопанска дейност на ЮЛНЦ има социален ефект, иначе бе била противозаконна. Но само тази стопанска дейност, която има изразен социален ефект, обхващащ определени целеви групи- лица в неравностойно положение, би могла да бъде наречена социално предприятие. Следователно отличителните белези на социалното предприятие като специфичен вид стопанска дейност на ЮЛНЦ са следните: изразен социален ефект; особена целева група; специфично предназначение на стопанската дейност.

Изразеният социален ефект означава, че при извършването на стопанската дейност е налице баланс между стремежа към реализиране на печалба и прякото подпомагане на социалния статус на определени лица, т.е. извършването на дейност с цел генерирането на приходи е обусловено от това кой е благодетелстван от дейността и резултатите от нея. Този ефект може да се проявява на различни етапи:

- при самото извършване на дейността, когато лицата се явяват облагодетелствани заради факта, че намират трудова заетост;
- при ползване на резултатите от дейността, когато тези лица получават стоки или услуги на привилегировани цени или безплатно;
- като бенефициенти на приходите от тази дейност, когато те са дарени на тези лица или са използвани по начин, подпомагащ тяхното жизнено равнище. На следващо място социалният ефект трябва да се простира върху определени категории субекти- лица от социално уязвими групи. Обобщено стопанската дейност трябва да подпомага онези лица, които се нуждаят от помощ за изравняване на техния жизнен или социален статус с този на останалите членове на обществото.

На последно място стопанската дейност трябва да има особено предназначение- да е насочена към подобряване на жизненото равнище, осигуряване на заетост, предоставяне на услуги и други форми на пряка подкрепа с цел преодоляване на социалната изолация на горната целева група. Това означава, че еднократно предоставяне на финансова или нефинансова помощ на едно лице от социално уязвима група или предоставянето на еднократна услуга не могат да бъдат определени като дейност на социално предприятие.

На базата на всичко казано дотук и на съществуващата практика може да бъде изведено следното определение за социално предприятие – юридическо лице с нестопанска цел: Стопанска дейност, развивана от юридическо лице с нестопанска цел, имаща изразен социален ефект спрямо лица от уязвими групи за подобряване на жизненото им равнище, осигуряване на заетост, предоставяне на услуги и/или други форми на пряка подкрепа с цел преодоляване на тяхната социална изолация [4].

Социалното предприятие и социално отговорният бизнес

Социалната ангажираност на бизнеса се определя по различни начини в различните части на света, но обобщено съвременните разбирания за това що е социално отговорен бизнес са следните [4]:

трайната ангажираност на бизнеса да провежда етична политика и да допринася за икономическото развитие, като повишава качеството на живот както на работещите, така и на техните семейства и цялата общност;

начинът, по който компаниите управляват бизнеса си, целейки да предизвикат цялостно позитивно въздействие върху обществото;

стремеж на бизнеса за изграждане на устойчив жизнен стандарт.

В широк смисъл под социална отговорност на бизнеса се разбира устойчива икономическа дейност, а в тесен смисъл- поемане на конкретни ан-

гажименти от предприятията към обществото. Допълнителните аспекти на социалната ангажираност се свързват с участието на бизнеса в разрешаването на социални проблеми и въобще в развитието на обществото.

Като цяло социалната ангажираност и социално-отговорните дейности на бизнеса не се изчерпват само с дарителство и милосърдие, а се определят като проекти със социална насоченост, които облагодетелстват общности, общини, държавни или общински институции, болници, училища или граждански организации.

Основната разлика между социално отговорния бизнес и социалното предприятие се корени в насочеността и предназначението на дейността, която те извършват. Съществен риск от смесване на двете би могъл да възникне в случаите, когато социалното предприятие е обособено в отделен стопански субект, учреден от нестопанска организация.

В основата на дейността на социалното предприятие стои целеният изразен социален ефект. Тази дейност е изначално предназначена да облагодетелства определени групи от лица. При социално отговорния бизнес социалният ефект се постига на по-късен етап, когато бизнес организацията реши да отдели част от приходите си за благотворителност или за общественозначими цели. В този случай социалният ефект не е съпътстващ дейността, а е резултат от нея, като не е необходимо самият бизнес да има някаква връзка със социално значими цели. Достатъчно е част от приходите от него да бъдат насочвани за социални цели и той ще бъде квалифициран като социално отговорен.

При социалното предприятие е налице непосредствена връзка между предмета на стопанската дейност и общественозначимите цели, което произтича от самата му правна същност. Социалното предприятие се отличава с една постоянност и устойчивост на дейността си, докато при бизнеса е достатъчно да има една или малко на брой инициативи със социална насоченост и той би могъл да се определи като социално ангажиран.

Социалните предприятия и специализираните предприятия и кооперациите на хора с увреждания

Българското законодателство регламентира форми на предприятия, които по правната си същност стоят по-близо до социалните предприятия. Това са специализираните предприятия и кооперациите на хора с увреждания.

Според Закона за интеграция на хората с увреждания [14] специализирани предприятия и кооперации на хора с увреждания са тези, които отговарят на следните условия:

1. регистрирани са по Търговския закон или по Закона за кооперациите;
2. произвеждат стоки или извършват услуги;

3. имат относителен дял на лицата с трайни увреждания, както следва:

а) за специализирани предприятия и кооперации за незрящи и слабовиждащи лица - не по-малко от 20 на сто от списъчния брой на персонала;

б) за специализирани предприятия и кооперации на лица с увреден слух - не по-малко от 30 на сто от списъчния брой на персонала;

в) за специализирани предприятия и кооперации на лица с други увреждания - не по-малко от 30 на сто от списъчния брой на персонала;

4. вписани са в регистъра, воден от Агенцията за хората с увреждания.

Специализираните предприятия и кооперации на хора с увреждания могат да бъдат финансирани от Агенцията за хората с увреждания по целеви проекти и програми по ред, определен в правилника за прилагане на Закона за интеграция на хората с увреждания.

Критична компонента на правния анализ и разработката на предложения за законодателни промени е въпросът за юридическото признаване на предприятията и организации от социалната икономика като реални и правно защитени участници в икономическите процеси. Полезно е да се има предвид европейската позиция, изразена чрез Европейския парламент [54]:

признаването на европейските устава за сдруженията, взаимоспомагателните дружества и фондациите е необходимо за гарантиране на равното третиране на предприятията на социалната икономика в рамките на вътрешния пазар;

ЕП призовава Комисията и държавите-членки да разработят правна рамка, която да признава социалната икономика като трети сектор;

призовава Комисията да гарантира, че европейското частно дружество ще представлява тип дружество, което ще може да бъде възприето от всички видове предприятия;

призовава Комисията да определи ясни правила, с които да бъде установено кои образувания могат законно да развиват дейност като предприятия на социалната икономика и да бъдат въведени ефективни правни бариери за включване, така че само предприятия на социалната икономика да могат да се възползват от финансиране, предназначено за предприятия на социалната икономика или от обществени политики, предназначени да насърчат предприятията на социалната икономика;

Във връзка със статистическото признаване Европейският парламент [55]:

приканва Комисията и държавите-членки да подкрепят социалната икономика, да установят национални сателитни сметки по институционални сектори и браншове на дейност и да дадат възможност за въвеждането на тези данни в Евростат, също така оползотворявайки опыта на университетите;

изтъква, че оценяването на социалната икономика е тясно свързано с оценяването на организациите с нестопанска цел, призовава Комисията и държавите-членки да насърчават употребата на Наръчника на ООН за организациите с нестопанска цел и да подготвят сателитни сметки, които ще подобрят видимостта на организациите с нестопанска цел.

На тази основа ЕК разработва и Наръчник за създаване на сателитни сметки за предприятията в социалната икономика [57]. Целта на тези сателитни сметки е по-голяма статистическа визуализация на тези предприятия с оглед на специфичната им социална роля.

Необходимостта от статистически данни за предприятия, чиято дейност не е насочена изцяло и единствено към печалба, а към постигане на социални цели, като печалбата се реинвестира изцяло или в по-голямата си част за постигане на тези цели, ще става все по-актуална в контекста на изпълнение Европа 2020, насочена към развитие на "социална пазарна икономика". Създаването на статистически бази данни за такива предприятия, тяхното поддържане и актуализация е наложително. С Националната концепция за социална икономика се заявява тази необходимост със създаването на такава база данни към Министерство на труда и социалната политика. Целта е определяне броя на социалните предприятия в България и заетите в тях лица от групите в неравностойно положение, както и създаване на тази база на механизъм за контрол на дейностите на социалните предприятия.

НСИ предоставя информация за методологията за статистическото изследване на социалните предприятия в България, както и конкретна информация за самоидентифициралите се социални предприятия по определени показатели. Статистическото изследване стартира през януари 2013 г., като първата референтна година е 2012г. и се провежда с годишна периодичност. В обхвата на изследването са включени всички нефинансови предприятия и предприятията с нестопанска цел в страната, които са развивали дейност през съответната отчетна година. Основният източник на информацията са годишните отчети на нефинансовите предприятия, съставлящи и несъставлящи баланс и годишният отчет на предприятията с нестопанска цел. За да се наберат данни за броя на социалните предприятия в България, НСИ включва следния въпрос в годишните отчети за дейността на предприятията (ГОД), в „Справка за предприятието“.

Въпрос, включен в ГОД-2012	Въпрос, включен в ГОД-2013
Раздел: Социална насоченост Вашето предприятие осъществява ли дейности със социална насоченост? ДА / НЕ Предприятието Ви има социална насоченост когато: 1. Над 50% от печалбата ре-	Раздел: Социално предприятие Вашето предприятие „социално предприятие“ ли е? ДА / НЕ „Социалното предприятие“ се определя като оператор в социалната икономика, чиято

<p>гулярно се инвестира в общественнополезни дейности:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Подпомагане на социално уязвими групи; - Опазване на околната среда; - Социална иновационна дейност; - Други общественнополезни дейности с благотворителен характер; <p>и/или</p> <p>2. Над 30% от наетия персонал е от социално уязвими групи</p>	<p>основна цел е постигането на положително измеримо социално въздействие, а не генерирането на печалба в полза на собственици или акционери. То работи на пазара като предоставя социални услуги или стоки на лица в неравностойно положение или използва метод на производство на стоки или услуги, в който е заложена социалната му цел.</p> <p>Предприятието Ви е „социално“ когато:</p> <p>1. Над 50% от печалбата регулярно се инвестира за постигането на социални цели:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Подпомагане на социално уязвими групи и/или лица в изолация; - Опазване на околната среда с въздействие върху обществото; - Социална иновационна дейност; - Осъществяване на други дейности, предоставяне и/или производство на услуги и стоки със социална цел; <p>и/или</p> <p>2. Над 30% от наетия персонал е от социално уязвими групи.</p>
--	--

Според данните на НСИ от статистическото изследване на социалните предприятия, самоопределилите се като социални за 2012г. общо за страната са 4 872, като най-голям е дялът на предприятията в София, а най-малък в Кърджали.

Действащото българско законодателство дава добра основа за стопанска и обществена дейност със социален ефект. Над 30 преференциални режима, включващи данъчни и сродни облекчения, които се прилагат в корпоративната икономика, са пряко приложими и по отношение на предприятията и организациите от социалната икономика [47]. По-прецизен анализ на тази система от преференции дава основание да се предложат допълнителни, стимулиращи мерки, както и да се въведе профилиране на такива мерки спрямо спецификата на социалната икономика. Създаването на рутинно действащ механизъм за мониторинг върху обществените дейности със социален ефект, събирането и анализирането на данни за тяхното състояние, дейност и резултати, както и за потребностите им от усъвършенстване на законодателната уредба, за да се поддържа и стимулира тяхната дейност, е непосредствена задача, присъща на държавната администрация, която при установена необходимост, допитвайки се до всички заинтересовани страни, следва да предприема изменения и допълнения на нормативната уредба относно предприятията и организациите от социалната икономика: за юридическо признаване; за статистическото признаване; профилиране, респ. разширяване приложното поле на преференциалните режими за пълноценно включване в тях на субектите на социалната икономика.

Юридическото и статистическо признаване на предприятията и организациите от социалната икономика е важна предпоставка за ясни и справедливи взаимодействия между държавата и социалната икономика. В частност, статистиката за тези дейности ще подпомага държавата за точна ориентация и разработка не само на политиките за социалната икономика, но и общите политики за социална защита.

Националната концепция за социална икономика отразява възгледа на заинтересованите страни да се поддържат разумни пропорции в правата, задълженията, контрола и мониторинга на социалната икономика и участието на заинтересованите страни, за да се избягва стагниращо държавно регламентиране. Стопанските и хуманитарни дейности с характеристиките на социалната икономика следва да бъдат свободно избирани от самите изпълнители, включително като ползват примери измежду утвърдилите се европейски практики. Държавата следва да избягва свръхрегламентиране и контрол върху предприятията и организациите на социалната икономика, за да се съхранява тяхната автономност и административна и финансова дистанция по отношение на държавната администрация и държавния сектор в икономиката. Същевременно държавата следва да изисква социалните предприятия и организации, на които е присвоена марката „Продукт на социално предприятие“, да осигуряват институционална и финансова публична прозрачност.

4. Социална икономика и социално включване-принос за постигане на целите за устойчиво развитие

В търсене на отговор как в краткосрочен план да се справи с неблагоприятните последици от глобалната икономическа криза, а в дългосрочен да постигне устойчив икономически растеж, и всички европейци да са по-заможни и да живеят по-щастливо, е стратегията за структурна реформа Европа 2020- документ, който набелязва съществените стъпки, за които държавите-членки трябва да вложат национални усилия, за да преодолеят негативните последици от кризата и да постигнат устойчивост в икономическото развитие. Поставени са три приоритета- иновативен, устойчив и приобщаващ растеж. Сред конкретните цели, които си поставя Европа 2020 за периода до 2020 г. са осигуряване на 75% заетост на групите от 20-60 години, намаляване на отпадането от училище с 10% и осигуряване поне на 20 мил. души помалко, изпаднали в ситуация на риск от бедност или социално изключване.

Европейската комисия приема Съобщение за Акт за единния пазар [56] за конкурентноспособна социална пазарна икономика, който включва предложения за насърчаване на предприятията на пазарната икономика, като осигуряване на достъп до ресурси и благоприятна юридическа среда. Ключово понятие в стратегията „Европа 2020“ е

приобщаващият растеж, като се съсредоточат усилия и средства за борба с бедността и социалното изключване чрез развитието на пазара на труда, включително в кризисни условия. Стратегията определя във взаимовръзка 3 приоритета, 5 цели и 7 водещи инициативи. Социалната икономика има връзка с всеки елемент на тази функционална структура, но най-пряка е тя в приоритет 3: приобщаващ растеж, чрез който ще се стимулира икономиката с високи равнища на заетост, която да доведе до социално и териториално сближаване. Социалното предприемачество е разпознато като мярка в постигане на посочените цели и се приема като инструмент за постигане на устойчиво развитие.

Разработването и въвеждането на Национална концепция за социална икономика [47] е продължение на работата на екипа на МТСП за цялостна хармонизация на социалните политики с добрите практики на държавите-членки на ЕС на основата на констатациите и заключенията, направени по отношение на координация за социална закрила и социално включване за прилагане на гъвкавост на пазара на труда, съчетана със сигурност и прилагане на подхода за активно включване.

В съвременния европейски контекст социалната икономика е утвърдена и неотменима част от социалната среда и мрежите за социална защита, която генерира и съчетава успешно стопанската рентабилност и социалната солидарност. Социалната икономика е носител на демократични ценности, които поставят на първо място човека, като създава работни места и насърчава активното гражданство. Развитието на потенциала на социалната икономика е в зависимост от адекватността на създадените политически, законодателни и оперативни условия. Реално съществуващите субекти със социална стопанска и хуманитарна дейност заявяват все по-настойчиво необходимостта от правна и институционална диференциация в реалната икономика, за да могат да разгърнат своя потенциал и да взаимодействат на равнопоставена основа както за постигане на синергичен социален ефект помежду си, така и във взаимодействие с държавата и корпоративната икономика.

Чрез осигуряване заетост на уязвимите групи в обществото социалната икономика спомага за обединяване на икономическия и социалния ресурс за преодоляване на социалната изолация и води до намаляване на риска от бедност и социално изключване, до устойчивост на мерките в сферата на социалната политика.

Влиянието на социалната икономика е в две посоки- икономическа и социална. Социалните ползи се измерват с интеграцията и заетостта на хора в неравностойно положение, с приноса към процеса на социално включване и създаване на социален капитал. Най-сериозният икономически показател за ползите от социалната икономика са спестените публични средства за социални помо-

щи, от една страна, както и допълнителните средства по компенсиране на социалната цена на дългосрочната безработица. Едновременно с това новосъздадената стойност в социалната икономика също представлява значителна икономическа полза. Допълнителен икономически ефект на този тип организации е тяхната гъвкавост и способност да мобилизират ресурси с различен произход- пазарни и непазарни ресурси, доброволен труд и обществена подкрепа.

Анализът на социалните политики показва, че при намаляване на подкрепата намалява съответно и резултатността (Агенция по заетост през 2014г. констатира, че през 2014г. намалява както размерът на обезпечените финансови ресурси, така и броят на включените в инициативите на активната политика на пазара на труда безработни и заети лица), а устойчивостта на „успешните“ модели остава реципрочна на вложения ресурс. Тази тенденция може да бъде спряна само чрез насърчаване на иновативни социални модели, които преодоляват безработицата, бедността и социалното изключване трайно. Социалните плащания и услуги, насърчаване на образование, квалификация и умения в различни сфери, подобряването на достъпа до обществени услуги като мерки за въздействие следва да бъдат допълнени от целенасочени усилия и ресурс за поддържане на форми, които за социално уязвимите групи биха служили като мост към първичния пазар на труда. Именно като успешно решение за постигане на ефективни дългосрочни резултати е разпозната ролята на социалното предприемачество [22].

Съгласно Закона за насърчаване на заетостта [15] „групи в неравностойно положение на пазара на труда“ са групи от безработни лица с по-ниска конкурентоспособност на пазара на труда, в които се включват: безработни младежи; безработни младежи с трайни увреждания; безработни младежи от социални заведения, завършили образованието си; продължително безработни лица; безработни лица с трайни увреждания; безработни лица - самотни родители (осиноветели) и/или майки (осиноветелки) с деца до 5-годишна възраст; безработни лица, изтърпели наказание лишаване от свобода; безработни над 50-годишна възраст; безработни лица с основно или по-ниско образование и без професионална квалификация; други групи безработни лица.

Активната политика на Агенцията по заетостта е насочена приоритетно към групите от безработни в неравностойно положение на пазара на труда, които са посочени и в Националния план за действие по заетостта [58]: младежите до 29г., лицата над 50г., безработни лица без образование и/или без квалификация и специалност, продължително безработните над 1 година и безработните с увреждания. Освен за групата на дългосрочно безработните и хората с увреждания е необходима и допълнителна информация за заетостта на самот-

ни родители, многодетни майки, лица, напускащи специализирани институции, бивши затворници, лица, страдащи от различни зависимости и други лица в неравностойно положение.

Общият дизайн на политиките за заетост поставя хората в неравностойно положение главно в ролята на пасивни консуматори на предложени възможности за наемане и обучение. Изключително слабо се оползотворяват възможностите за самонаемане, за организиране на заетост на хора от уязвимите групи чрез обединения на ниските равнища между семействата, инициативи в квартала или общината с цел подпомагане на заетостта им. В тази връзка по-пълно следва да се оползотвори значението на социалния капитал в комбинация с политики за заетост и политика за социално включване на лицата в неравностойно положение.

Гъвкавостта при прилагане на специализираните политики за лицата в неравностойно положение е ниска. Това особено добре проличава в настоящия момент на затруднена икономическа активност [59]. През последните години хората с увреждания ускорено отпадат от пазара на труда. Голям е процентът на хората с увреждания, които не са регистрирани като безработни в Бюрата по труда (БТ). По неофициални данни хората с увреждания в трудово активна възраст към 2011 г. са около 350 000 души [47].

Възможностите за устройване на работа на безработните с намалена работоспособност са крайно ограничени. Шансовете им да започнат работа в реалния трудов пазар са минимални. Работните места, обявявани в дирекции „Бюро по труда“ (ДБТ), неизискващи образование и квалификация, в голямата си част са за физически труд, противопоказан за лицата с намалена работоспособност.

Към неблагоприятните фактори за увеличаваната се численост на хората с увреждания, като рисковата група на пазара на труда, се добавят и изградените отрицателни стереотипи в обществото, но най-вече липсата на адаптирани работни места и достъпа до тях. Ограниченията на околната среда създават по-големи прегради пред социалното включване, отколкото функционалните увреждания на лицата.

Преобладаващото мнозинство от хората с трайни увреждания са изключени от трудовия пазар. Съществен фактор за това е и достигнатата образователна степен: около 90% от хората с трайни увреждания, които работят имат средно или по-високо образование, докато сред хората с трайни увреждания като цяло те са малко повече от половината.

Хората с трайни увреждания, които работят, независимо от по-ниското им равнище на участие в трудовия пазар, имат общо взето сходни позиции на този пазар в сравнение с останалите граждани. Техните способности за осигуряване на самостоятелна заетост и за упражняване на физи-

чески или на умствен труд не се различават съществено от тези на останалите. По-значими разлики се наблюдават единствено по отношение на ръчния труд: сред работещите с трайни увреждания квалифицираните работници, заети с ръчен труд са по-малко за сметка на неквалифицираните. Също така заетите в строителството и държавното управление са по-малко за сметка на заетите в здравеопазването и социалната сфера.

На основание чл.315, ал.1 от Кодекса на труда работодател с повече от 50 работници и служители е длъжен да определя ежегодно работни места, подходящи за трудоустрояване от 4 до 10 процента от общия брой на работниците и служителите в зависимост от икономическата дейност. Съгласно чл.27, ал.1 от Закона за интеграция на хората с увреждания от общия брой на работните места по чл.315, ал.1 от КТ работодателят определя не по-малко от половината за хора с трайни увреждания. Работодателите масово нарушават това изискване. Държавните и общинските институции не са особено склонни да наемат хора с увреждания и това в допълнителна степен формира обществената нагласа, че не съществува изискване за наемане на определен процент хора с увреждания [47].

Съгласно българското законодателство, и в частност Закона за интеграция на хората с увреждания, трудовата заетост на хората с увреждания се осъществява чрез:

- интегрирана работна среда (отворен пазар на труда);
- специализирана работна среда (в специализирани предприятия и кооперации за хора с увреждания).

Специализираните предприятия и кооперации са: общинските предприятия за хора с увреждания; кооперациите за хора с увреждания; специализираните предприятия за незрящи и слабовиждащи лица; специализираните предприятия за лица с увреден слух; малките и средни предприятия, в т.ч. и микрофирми за хора с увреждания. През последните години нараства броят на микро- и малките фирми, включително регистрирани от предприемчиви лица с увреждания с цел започване на самостоятелен бизнес; трудово-лечебните бази, които осигуряват трудотерапия на пациенти от здравните заведения и болници.

Специализираните предприятия и кооперации за хора с увреждания са основните и предпочитани работодатели за хората с увреждания, като в специализирана работна среда те се чувстват физически и морално защитени.

Броят на специализираните предприятия и кооперации на хора с увреждания към месец август 2016 г. е 353 по данни на Агенцията за хората с увреждания [62].

Специализираните предприятия и кооперации развиват производство и услуги в няколко основни направления: шивашко производство; производство на пластмасови изделия; производство на

картонени опаковки; полиграфически и книговезки услуги; парфюмерия, билкова козметика; транспорт за хора с увреждания; веб-реклама и дизайн; издателство; реклама; приложно изкуство, сувенири, украшения, мартеници, поздравителни картички; предоставяне на комунално-битови услуги; производство на електроинсталационни изделия за бита и промишлеността и производството на филтри за вентилационни и климатични инсталации, филтри за двигатели с вътрешно горене и филтри за чисти помещения и ХЕПА филтри (от специализираните предприятия за лица с увреден слух).

Шивашкото производство заема най-голям дял от цялостната дейност на специализираните предприятия и кооперации- производството на дамска, мъжка и детска конфекция; специални работни и униформени облекла, специализирани предпазни облекла, спортни и скиорски екипи, ловни облекла, спално и постелъчно бельо и др.

В структурата на специализираните предприятия и кооперации около 20% са малките предприятия, 25% средните и около 45% са микропредприятията. В същото време част от предприятията са свързани чрез един собственик. Такива са случаите на предприятията от системата на Съюзите на глухите в България и на Съюза на слепите в България, както и с общинските предприятия, което прави тези предприятия големи според Закона за малките и средните предприятия- 10% от общия брой на специализираните предприятия и кооперации.

След драстичния спад на заетите, производството и броя на предприятията от началото на прехода в последните 10 години има устойчиво развитие макар и на ниски нива [47].

В рамките на защитени предприятия се осъществява също заетост за хора с увреждания.

Целите на защитената заетост са в посока:

- Предоставяне на заетост за хората с увреждания, които не са в състояние да работят на общия пазар на труда, поради което им се създават условия за труд в специализирана среда (работилници и ателиета);
- Стимулиране и подготвяне хората, които работят в защитената среда да получат заетост на общия пазар на труда (логиката на този подход е, че посредством обучение и кариерно развитие се създават възможности за интеграция на общия пазар на труда).

Липсва подкрепяща среда и подходящи дейности, с които да бъдат ангажирани лица с тежки увреждания с висок относителен дял на наетите лица с висока степен на увреждания, за преодоляване на социалната им изолация. Поради спецификата на някои видове увреждания, например при хора с ментални или сензорни увреждания, трудовият рехабилитационен процес поражда необходимост от специални мерки за подкрепа, кои-

то включват по-особеното внимание и подход за разработването и реализирането им. Реализацията на човешките права на лицата с умствени затруднения все още е трудно постижима. Тя изисква прилагането на съвременни практики и ангажираност на цялото общество. Твърде сложен и актуален е проблемът за професионално-трудова реализация на лицата с ментални увреждания. Овладяването от тях на достъпни професии и специалности е условие за включването им в обществото.

Ежегодно между 7 000 и 8 000 лица, напускат местата за лишаване от свобода. Около 25% от тях са неприспособими без чужда помощ към обществения живот. За тези лица липсва подкрепяща социална среда, чрез която да им се осигури заетост и да се повиши готовността им за пълноценно участие в обществения живот, след напускане на затвора.

През 2009г. по схема „Социално предприемачество- популяризиране и подкрепа на социални предприятия- пилотна фаза” по ОП „Развитие на човешките ресурси са финансирани 46 проектни предложения за създаване на 35 нови и подкрепа на 11 съществуващи предприятия от социалната икономика. От тях 34 водещи организации са доставчици на социални услуги; 11 водещи организации са общини и 1 водеща организация е кооперация. Целта на схемата е подкрепа за възстановяване на трудови навици, умения за самостоятелност за хора от рискови групи - производство на специфични стоки и услуги, проучване на възможностите и търсенето за тяхната пазарна реализация, както и консултиране за развитие на социално предприемачество. Голямата част от проектите са насочени към лица над 18 годишна възраст (41 проекта), докато целевите групи на останалите 5 проекта обхващат лица от 8 до 18 години и възрастни.

Социалните предприятия по проектите са за: услуги в дома и градината; арт-работилница; работилница за приложно изкуство; центрове за подкрепа за лица в неравностойно положение; бюро за социални услуги; детска занималня; автомивка; информационен център; бюро по труда. Проектите включват и дейности по предоставяне на обучения за придобиване на професионална квалификация на лицата от целевите групи по определени специалности.

В България функционират близо 2 хил. кооперации с над 500 хил.членове, като голяма част от заетите хора с увреждания работят в такива кооперации. Към 30.09.2013г. по Оперативна програма „Развитие на човешките ресурси“ 2007-2013г. са създадени 77 нови предприятия в сферата на социалната икономика, а са подкрепени 87 действащи такива. 3 681 души са започнали работа в сферата на социалната икономика.

Мерките в сферата на социалната икономика по ОП „РЧР“ 2007-2013г. допринасят за осигуряване на подкрепа за утвърждаване на съвременен

модел за развитие на социалното предприемачество не само чрез насърчаване на новите инициативи, но и чрез модернизирани на съществуващите специализирани предприятия и кооперации на хората с увреждания и социалните предприятия; генериране на заетост в рамките на социалната икономика; придобиване на реални трудови и/или професионални умения от хора с увреждания и стимулиране на конкурентоспособността им в работна среда; и създаване на защитена и специализирана работна среда. Реализираните интервенции оказват положително въздействие както за подобряване на качеството на живот на хората, които започват работа, така и за намаляване на тежестта върху системата на социалното подпомагане.

Все още обаче съществуват редица трудности и препятствия пред субектите на социалната икономика за достъп до финансови средства. Предвид обществените цели на социалните предприятия и факта, че дейността им не е насочена изцяло и единствено към печалба, а към постигане на социални цели, те не са съпоставими и равнопоставени с останалите икономически субекти и не разполагат с необходимата финансова устойчивост и потенциал.

В описанието на Инвестиционен приоритет №4 „Насърчаване на социалното предприемачество и на професионалната интеграция в социалните предприятия и насърчаване на социалната и солидарна икономика с цел улесняване на достъпа до заетост ” на Оперативна програма „Развитие на човешките ресурси“ 2014-2020 е посочено, че липсата на заетост е една от основните причини за бедност и социално изключване. Целта на този инвестиционен приоритет е да улесни достъпа до заетост и да осигури подкрепа за социалното включване на уязвими групи чрез създаване на подходящи условия за тяхната професионална интеграция в сферата на социалната икономика. Като цяло социалната икономика изпълнява общественозначими специфични функции, които не могат да бъдат покрити или са недостатъчно развити от държавата и пазара.

В резултат от изпълнението на дейностите, заложи под настоящия инвестиционен приоритет, се цели да се подобри и достъпа до финансиране на социалните предприемачи, както и засилване на управленските възможности и капацитет за създаване и развитие на социални предприятия.

Подкрепата ще бъде насочена основно към създаване на възможности за заетост и професионална интеграция в социалните предприятия на хората с увреждания и други представители на рискови групи, като важна предпоставка за намаляване на бедността и риска от социално изключване. Осигуряването на заетост на уязвими социални групи в обществото ще доведе и до устойчивост на мерките в сферата на социалната политика.

Придобиването на реални трудови и/или професионални умения на хората с увреждания и на представителите на уязвими социални групи на пазара на труда е важна предпоставка за преодоляване на социалната им изолация, повишаване на качеството на живот и стимулиране на конкурентоспособността им в работна среда. В тази връзка подкрепата ще бъде насочена и към обучителни мерки за придобиване на умения и знания в реална работна среда.

Развитието на социалната икономика ще допринесе за постигане на заложената от България национална цел по Стратегия „Европа 2020“ – намаляване на лицата, в риск от бедност с 260 хил. души. Дейностите също така ще допринесат за постигане на целите, заложи в Съобщение на комисията до Европейския парламент, Съвета, Икономическия и социален комитет и Комитета на регионите относно „Инициатива за социалното предприемачество“.

В рамките на този инвестиционен приоритет, както и през програмния период 2007-2013 г. ще се оказва подкрепа както на съществуващите социални предприятия, така и за създаване на нови социални предприятия с цел осигуряване на заетост. Ще се подкрепят специализираните предприятия и кооперации на хора с увреждания, а също така ще се стимулира и откриването на нови такива. Ще се насърчават дейности, имащи за цел популяризиране потенциала на социалната икономика и социалното предприемачество и възможностите за трудова реализация.

Ще се подкрепят дейности, оказващи подкрепа за заетост и за социална и професионална интеграция на лицата от уязвимите групи в сектора на социалната икономика, вкл. и чрез обучителни мерки. Ще бъдат подкрепяни дейности, насочени към осигуряването на подходящи условия на труд, в т.ч. оборудване и адаптиране на работните места.

С оглед подобряване на капацитета на социалните предприятия, ще бъде инвестирано в човешките ресурси на предприятията с цел по-добро и ефективното им управление, както и ще се подобри достъпа до финансиране на социалните предприемачи.

Въпреки трудностите за създаване и развитие на социални предприятия в България е видима тенденцията за използване на капацитета на нестопанските организации за създаване на заетост и интеграция на групи в неравностойно положение, за социално включване и предоставяне на социални услуги- осигуряване на заетост чрез социални предприятия.

От друга страна, социалната икономика не предоставя универсално решение, защото различията между регионите и техните проблеми и нужди са съществени. Но ако държавата засили активността на политиките за подкрепа и насърчаване на социалните предприятия, тогава ползите

ще са многостранни. Не на последно място и социалните предприятия в България, както и целият граждански сектор трябва да демонстрират своите способности да бъдат равностоен партньор на държавата при решаване на важни социални проблеми и да докажат че новаторството и гъвкавостта са тяхна основна отличителна черта.

Все още в страната липсват достатъчно на брой добри практики за развитие на социални предприятия. Липсва подкрепяща среда и подходящи дейности, с които да бъдат ангажирани лица с увреждания, лица с психични заболявания, за лица, страдащи от различни зависимости или за лица, изтърпели наказание лишаване от свобода.

Литература

1. Икономически и социален съвет на Република България, Анализ на тема „Социалното предприятие и социалното предприемачество“, София 2013, ИСС/3/009/2013.

2. Доклад на Европейския парламент относно социалната икономика, 2009г.; Съобщение на ЕК „Инициатива за социално предприемачество“, 2011г.; Акт за единния пазар I, 2011г. и Акт за единния пазар II, 2012г.; Регламент на ЕП и Съвета относно европейски фондове за социално предприемачество, 17 април 2013г.; Предложение за Регламент на Европейския парламент и на Съвета за програма на Европейския съюз за социална промяна и социални иновации, 2011г.

3. Становище на Европейския икономически и социален комитет относно „Социално предприемачество и социално предприятие“ (проучвателно становище) INT/589, Брюксел, 26 октомври 2011г.

4. Петрова, А., Трифонова, Д., Бурнев, Д., Мишкова, Д., Димитрова, М., Шабани, Н., Димов, Т. Социално предприемачество и контрол на социалните услуги в България и в Европейския съюз, Български център за нестопанско право, Програмен и аналитичен център за европейско право, Програма ФАР „Развитие на гражданското общество“ 2002.

5. Петрова, А., Трифонова, Д., Бурнев, Д., Мишкова, Д., Димитрова, М., Шабани, Н., Димов, Т. Социално предприемачество и контрол на социалните услуги в България и в Европейския съюз, Български център за нестопанско право, Програмен и аналитичен център за европейско ЕС, схема „БЕЗ ГРАНИЦИ- КОМПОНЕНТ 1“, Сдружение „Знание“- Ловеч.

6. Проучване на възможностите за развиване на социални предприятия в България в пазарните ниши- устойчив екотуризъм и селскостопански инициативи, 2011, Проект „Иновативна мрежа за развитие на социални предприятия - ISEDE-NET“, SEE/A/294/1.2/X, осъществяван с финансовата подкрепа на програма South East Europe, финансирана от Европейския съюз чрез Европейски фонд за регионално развитие, Българска асоциация на

агенции за регионално развитие и бизнес центрове.

7. EMES International Research Network: <http://emes.net/>.

8. Куманова, М., Шабани, Н. Анализ на социалното предприемачество в България, Проект № BG051PO001-7.0.01-0052-C0001 „Инициатива за иновации в социалната икономика“, ОП „РЧР“ 2007-2013, съфинансирана от ЕСФ на ЕС, схема „БЕЗ ГРАНИЦИ- КОМПОНЕНТ 1“, Сдружение „Знание“- Ловеч.

9. Проучване на възможностите за развиване на социални предприятия в България в пазарните ниши- устойчив екотуризъм и селскостопански инициативи, 2011, Проект „Иновативна мрежа за развитие на социални предприятия - ISEDE-NET“, SEE/A/294/1.2/X, осъществяван с финансовата подкрепа на програма South East Europe, финансирана от Европейския съюз чрез Европейски фонд за регионално развитие, Българска асоциация на агенции за регионално развитие и бизнес центрове.

10. Куманова, М., Шабани, Н. Анализ на социалното предприемачество в България, Проект № BG051PO001-7.0.01-0052-C0001 „Инициатива за иновации в социалната икономика“, ОП „РЧР“ 2007-2013.

11. Национална концепция за социална икономика, Министерство на труда и социалната политика, София, 2011.

12. Министерство на труда и социалната политика- Социална икономика: <http://seconomy.mlsp.government.bg/>.

13. Доклад- социални предприятия в България, Оперативна програма „Развитие на човешките ресурси“. Преглед на европейските практики в развитието на Социални предприятия и примери за действащи социални предприятия в Европа и България. ОП „АК“.

14. Закон за интеграция на хора с увреждания.

15. Закон за насърчаване на заетостта.

16. Социално предприемачество и контрол на социалните услуги в България и в Европейския съюз:

http://www.bcnl.org/uploadfiles/documents/publikacii/predpriemachestvo_i_kontrol.pdf

17. Закон за местните данъци и такси.

18. Закон за корпоративно подоходно облагане.

19. Кодекс на труда.

20. Закон за данъците върху доходите на физическите лица.

21. Закон за обществени поръчки.

22. Пътна карта „Насърчаване и развитие на социалните предприятия в България“ (2015-2020), Български център за нестопанско право и Фондация Помощ за благотворителността, Проект „Укрепване на Форум „Социални предприятия в България“, финансиран в рамките на Програмата за подкрепа на НПО в България по Финансовия

механизъм на Европейското икономическо пространство 2009-2014г.

23.Националната концепция за социална икономика, МТСТ, София, 2011.

24.Оперативна програма „Развитие на човешките ресурси“ 2014-2020.

25.Национален статистически институт: <http://nsi.bg/>.

26.Доклад- социални предприятия в България, Оперативна програма „Развитие на човешките ресурси“. Преглед на европейските практики в развитието на Социални предприятия и примери за действащи социални предприятия в Европа и България. ОП „АК“.

27.Социално предприемачество и контрол на социалните услуги в България и в Европейския съюз:

http://www.bcnl.org/uploadfiles/documents/publikacii/predpriemachestvo_i_kontrol.pdf.

28.Закон за юридическите лица с нестопанска цел.

29.Предложение за Регламент на Европейския парламент и на Съвета за изменение на Регламент (ЕС) №345/2013 относно европейските фондове за рисков капитал и Регламент (ЕС) №346/2013 относно европейски фондове за социално предприемачество, Брюксел, 14.7.2016.

30.Търговски закон.

31.Критериите са регламентирани в чл.28 и чл.29 от Закон за интеграция на хората с увреждания. Следва да бъде отбелязано, че съгласно чл.316 от КТ, общините, държавните органи и работодателите с над 300 работници имат задължението да създават специализирани предприятия или цехове за лица с трайно намалена трудоспособност.

32.Закон за социално подпомагане.

33.Закон за лечебните заведения.

34.Закон за професионалното образование и обучение.

35.Доклад- социални предприятия в България, Оперативна програма „Развитие на човешките ресурси“.

36.Национална база данни на МТСП за социалните предприятия в България: <http://seconomy.mlsp.government.bg/db/>.

37.Съобщение на Комисията до Европейския парламент, Съвета, Икономическия и социален комитет и Комитета на регионите: Инициатива за социалното предприемачество - Създаване на благоприятна среда за насърчаване на социалните предприятия като основни участници в икономиката и социалната иновативност. Брюксел, 25.10.2011.

38.Съобщение на Комисията до Европейския парламент, Съвета, Икономическия и социален комитет и Комитета на регионите „Инициатива за социалното предприемачество - Създаване на благоприятна среда за насърчаване на социалните предприятия като основни участници в икономи-

ката и социалната иновативност“, Брюксел, 25.10.2011г., тази характеристика се разглежда като гаранция за спазването на изискването за социална цел и не се извежда самостоятелно. В становището си, Комисията отбелязва че забраната за разпределяне на част/цялата печалба в полза на собствениците/акционери обхваща и случаите на непреки форми на разпределяне (например като се заплаща по-високо възнаграждение на някой от собствениците в сравнение с подобен труд на друг човек в аналогично предприятие и условия).

39.EU Programme for Employment and Social Innovation (EaSI): Regulation (EU) No 1296/2013 of the European parliament and of the Council of 11 December 2013 on a European Union Programme for Employment and Social Innovation ("EaSI") and amending Decision No 283/2010/EU establishing a European Progress Microfinance Facility for employment and social inclusion. Official Journal of the European Union, 20.12.2013.

40.В Регламент (ЕС) №346/2013 на Европейския парламент и на Съвета от 17 април 2013 година относно европейски фондове за социално предприемачество и Директива 2014/24/ЕС на Европейския парламент и на Съвета от 26 февруари 2014 година за обществените поръчки и за отмяна на Директива 2004/18/ЕО изрично е призната ролята на социалните предприятия и са дадени насоки за въвеждане на подкрепящи мерки и облекчени условия.

41.Национална програма за реформи на Република България в изпълнение на стратегията „Европа 2020“.

42.Оперативна програма „Развитие на човешките ресурси“ 2014-2020 и Оперативна програма „Иновации и конкурентоспособност“ 2014-2020.

43.European Employment Strategy: <http://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=101&langId=en/>.

44.Agenda for new skills and jobs <http://ec.europa.eu/social/main.jsp?langId=en&catId=958/>.

45.New Skills for New Jobs: <http://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=822&langId=en/>.

46.Актуализираната стратегия по заетостта на Република България 2013-2020 г.

47.Национална концепция за социална икономика, Министерство на труда и социалната политика, София, 2011.

48.Националната стратегия за младежта 2010-2020г.

49.Националната стратегия за намаляване на бедността и насърчаване на социалното включване 2020 г.

50.Дългосрочната стратегия за заетост на хората с увреждания 2011-2020 г.

51.Оперативна програма „Развитие на човешките ресурси“ 2014-2020.

52.Икономически и социален съвет на Република България, Анализ на тема “Социалното предприятие и социалното предприемачество”, София 2013, ИСС/3/009/2013.

53.Social entrepreneurship funds: http://ec.europa.eu/internal_market/investment/social_investment_funds/index_en.htm/.

54.Закон за интеграция на хората с увреждания.

55.Доклад относно социалната икономика (2008/2250(INI)), Комисия по заетост и социални въпроси. А6-0015/2009.

56.Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the Economic and Social Committee and the Committee of the Regions, Towards a Single Market Act. For a highly competitive social market economy: 50 proposals for improving our work, business and exchanges with one another, COM (2010) 608 final, Brussels, 27.10.2010.

57.Наръчник за създаване на сателитни сметки за предприятията в социалната икономика.

58.Национален план за действие по заетостта, 2016г.

59.Терзиев, В. Въздействие на политиките на пазара на труда за осигуряване на заетост“, издателство „Дема прес- Русе“, 2013.

60.Терзиев, В. Предизвикателства пред социалното програмиране в контекста на насърчаването на социалната активност и регулирането на социалното развитие чрез активни политики. Издателство „Примакс“, Русе, 2015.

61.Терзиев, В., Арабска, Е. Эффективное влияние на рынок труда посредством улучшения реализации социальной политики. Новосибирск: Издательство ЦРНС, 2016.

62.Агенция за хората с увреждания - Регистър на специализираните предприятия и кооперации на и за хора с увреждания: <http://ahu.mlsp.government.bg/portal/se/>.



СЧЕТОВОДНОТО РЕГЛАМЕНТИРАНЕ НА РЕПУТАЦИЯТА В БЪЛГАРИЯ – ИСТОРИЧЕСКИ ПРЕГЛЕД И АНАЛИЗ

Атанас Атанасов

THE ACCOUNTING REGULATION OF GOODWILL IN BULGARIA – HISTORICAL OVERVIEW AND ANALYSIS

Atanas Atanasov

ABSTRACT: *The purpose of this article is to review the historical development of normative regulation of issues related to goodwill in Bulgaria an objective critical analysis of the established regulations. Our research is based on the applicable legislation in Bulgaria during the period from 1993 to the present day. Dealt with in this article are solely the National Accounting Standards (NAS) adopted for implementation in the Republic of Bulgaria in this period. We have found that in the NAS issues related to goodwill, have a different treatment compared with the applicable IAS / IFRS. Can be formed three main differences that lead to related differences in accounting for goodwill. These differences should not be taken only as a shortcoming of our regulations. Changes in US regulations, IFRS for SMEs, ongoing discussions about the fate of goodwill included in the programs of the FASB and the IASB and the amendments to the Accountancy law in Bulgaria with effect from 1.1.2016, that narrow circle of enterprises which must apply IAS / IFRS, make us confident to believe that the Bulgarian legislator should go to building sustainable national standards regarding business combinations and goodwill. Undoubtedly, the NAS 22 is in need of revision, but it is important that national standards (which we hope will be soon) be relevant, clearly written and relatively easy to implement in comparison with IAS / IFRS, as this will help to increase consumer confidence on the information contained therein.*

Key words: goodwill, accounting regulation, Bulgaria, National Accounting Standards (NAS)

Въведение

Репутацията като обект на счетоводството винаги е била предмет на множество дискусии и така е придавала облик на цялата тема за бизнескомбинациите. Още от момента на първоначалното ѝ споменаване през 16 век и в последствие присъствието ѝ в публикациите на редица автори от края на 19 век (Dicksee and Tillyard, 1906) и до днес репутацията си остава един от най-противоречивите обекти на счетоводството, към които изследователите проявяват различни професионални чувства. Значителна част от изследванията, посветени на бизнескомбинациите и в частност на репутацията като един от основните проблеми, свързани с тяхното счетоводно отчитане и представяне, са базирани на интерпретирането на счетоводните промени в правилата за нейното отчитане в резултат на различните социално-икономически условия и връзката на промените в счетоводното отчитане на репутацията с интересите на различните заинтересовани страни в обществото.

В западно-европейската и американската счетоводна литература се възприема тезата, че началният етап на нормативно регламентиране на бизнескомбинациите и в частност на репутацията започва в през 30-те и 40-те години на 20 век с издаването на Accounting Research Bulletin (ARB) № 24 „Отчитане на нематериални активи” през 1944 г., който е резултат от усилията на Committee on Accounting Procedures (CAP) за въвеждане на единна методика за отчитането на сделките по сливане и придобиване и възникналата като резултат от тях репутация. Въпреки това, както някои автори отбелязват, предвид оформилите се различни схващания, това указание по-скоро „допълнително внася объркване по въпроса“ (Sanborn, 1987). За този етап от нормативното регламентиране на отчитането на репутацията е характерно активното ползване и позоваване в обществените обсъждания на академичните изследвания на известни автори от тази епоха.

В специализираната литература по счетоводство в България от това време репутацията

също е предмет на разглеждане. Следвайки публикациите на водещи автори от Западна Европа, българските учени като проф. Добрев, доц. Герилевски, доц. Пандов, проф. Тощев и др. са застъпили въпроса за репутацията в българската счетоводна литература като същевременно са се опитали да я пречупят през практиката на българските бизнес традиции. Логично изглежда по-късното отхвърляне на репутацията като неприемливо перо в баланса в годините на социализма, което намира обяснение в наложения модел на собственост и икономически отношения. На съвременния етап от развитие на страната ни, интересът към темата отново е на дневен ред и присъства в публикациите на отделни автори.[2] Тези констатации потвърждават тезата ни, че нормативното регламентиране и у нас е резултат от социално-икономическите процеси, които протичат в обществото и дават отражение върху функционирането на бизнеса в страната.

Целта на настоящата статия е да се извърши преглед на историческото развитие на нормативното регламентиране на въпросите, свързани с отчитането на репутацията у нас и провеждане на обективен критичен анализ на създадените регламенти.

Материали и методи

Изследването ни е базирано на приложимата нормативна уредба в България през периода от 1993 г. до наши дни. Годините преди 1993 г. не са обект на разглеждане, тъй като в този период няма единен нормативен акт, в който да са намерили място въпросите, свързани с бизнескомбинациите и репутацията. Обект на разглеждане в настоящата статия ще бъдат единствено Националните счетоводни стандарти (НСС), приети за прилагане в Република България в този период. При анализирането на част от разпоредбите на приложимите НСС сме използвали сравнителен анализ с техния аналог в Международните счетоводни стандарти (МСС/МСФО), тъй като в значителната си част националното ни законодателство се опира на постановките, залегнали в тях. Освен това след 2003 г. в България МСС/МСФО станаха задължителни за прилагане от определен кръг предприятия, а след влизането на България в Европейския съюз от 2007 г. тези стандарти станаха част от националното ни законодателство, поради

което считаме, че паралелът между нормите в НСС и МСС/МСФО е наложителен.

Резултати и обсъждане

Българската счетоводна практика по отношение на регламентирането на бизнескомбинациите води своето начало от 1993 г. У нас, както в повечето европейски страни след 2000 г. няма отделен стандарт, регламентиращ отчитането на репутацията, а тези въпроси са залегнали в счетоводния стандарт за отчитането на бизнескомбинациите, тъй като репутацията се разглежда като неизменна част от този вид сделки. За първи път репутацията се споменава в приложим счетоводен стандарт у нас през 1993 г., когато е приет Национален счетоводен стандарт (НСС) 15 – *Отчитане на инвестициите*. [10] Следва да отбележим, че в посочения стандарт се преплитат въпроси, както на бизнескомбинациите, така и на инвестициите, по което нашето счетоводно законодателство на практика се различава от регламентирането в МСС по това време. Онази част от разпоредбите на НСС 15, имаща отношение към бизнескомбинациите, всъщност предлага едно твърде ограничено тълкуване на същите, тъй като ограничава тяхното приложение само до една от формите, чрез които те се реализират – придобиването. Във връзка с отчитането на репутацията, възникваща при сделките по придобиване НСС 15 разглежда два варианта. При първият вариант се посочва, че „когато едно предприятие придобива друго предприятие и последното престане да съществува, разликата между отчетната стойност на придобитите активи и пасиви и тяхната цена на придобиване за купувача е репутация“ [10, т.5]. Във втория случай стандартът разглежда случаите, в които след придобиването, придобитото предприятие остава да съществува и става дъщерно за придобиващото, като в пар. 6 се посочва, че в този случай „репутацията ще се появи само при консолидиране на счетоводните отчети“. Посочването на тези две проявни форми на репутацията – в индивидуалните отчети и в консолидирания отчет на практика е свързано с възможностите, които законодателят е предвидил за осъществяване на бизнескомбинацията „придобиване“, а именно – след сделката придобитото предприятие да престане да съществува или да продължи да бъде действащо и да стане дъщерно на придобиващото предприятие. Това ни дава осно-

вание да заключим, че законодателят приема, че репутацията може да възникне само при бизнескомбинация „придобиване“, което по същество отговаря и на изискванията на приложимия по това време МСС 22. Въпреки това няма как да не отбележим, че стандартът не дава отделна дефиниция както за понятието „бизнескомбинация“, така и за категорията „репутация“, като последната де факто е представена като възникнала математическа разлика при придобиването. Като такава е определена тя и в изрично писмо на Министерство на финансите от 1995 г., където се казва, че „всъщност репутацията е ценова разлика вследствие прилагането на различни методи и критерии на оценка на приватизационната сделка“, което показва постоянство във възгледите на финансовото министерство, под чието ръководство се разработват и националните счетоводни стандарти. [16] Освен това в счетоводния стандарт репутацията се представя като разлика между отчетната стойност на придобитите активи и пасиви и платената за тях цена, а не се търси сметка за справедливата им стойност към датата на бизнескомбинацията, което е основен акцент според нас. Това от своя страна може да бъде разгледано като сериозно отклонение от концепцията за репутацията, заложена както в приложимите МСС, така и в произведенията на редица известни автори, тъй като там се застъпва тезата, че купувачът следва да приложи справедливите оценки към придобитите нетни активи и чак тогава да се търси възникването на репутация, която да изразява неопценената стойност на придобития имуществен комплекс.

Макар да няма съвсем директно отношение към репутацията считаме, че е необходимо да споменем и издадения през 1995 г. НСС 26 – *Отчитане на преобразуването на предприятията*. [14] Основата идея на този стандарт е да внесе яснота по отношение на осъществяваните сделки във връзка с преобразуването на държавната собственост с цел формирането на по-атрактивни за приватизиране предприятия. С регламентациите си относно възможните обединения на предприятия може да кажем, че стандартът внася известни допълнения в обхвата на посочените в НСС 15 сделки, но като цяло ще се съгласим с Велков, според който посоченият стандарт съдържа по-скоро „оформителски инструкции“ и има „преходно значение“ за националното ни законодателство (Велков, 1999).

След отчетения ръст на приватизационните сделки и различните казуси, които възникват при тяхното реализиране, се утвърждава НСС 31 – *Отчитане на приватизационните сделки*. [15] Стандартът има за цел да изясни технологията на осъществяване на приватизационните сделки и особеностите на тяхното отчитане като постави своеобразен мост между тях. Освен това стандартът дава една специфична дефиниция за репутацията, която представлява интерес за нас. Тя е определена като „разлика между покупната цена на акциите и дяловете и собствения капитал на приватизираното предприятие“ [15] като е въведено едно допълнително изискване за справедлива оценка на придобитите нетни активи на предприятието от лицензиран оценител. Тези изисквания доближават репутацията до актуалното разбиране за нея в НСС 22 без обаче да дават отговор за посочването ѝ в индивидуалния или консолидирания отчет на придобиващия. В същото време, ако направим съпоставка с изискванията на действащия тогава НСС 15, ще открием отговорите на въпроса как следва да се представи репутацията от такава сделка:

- В първият вариант, разгледан в НСС 15, се касае за придобиване, при което придобитото предприятие престава да съществува. Ако приемем, че в приватизационната сделка са придобити 100% от капитала на едно предприятие от това не следва задължително, че то следва да прекрати съществуването си, както споделя Велков (Велков, 1999). Тук следва да се изхожда от позицията, че предприятията се сливат и продължават дейността си като едно.

- При положение, че се разгледа втория вариант в НСС 15, когато придобитото предприятие остане да съществува и след сделката – то тогава репутацията следва да намери място в консолидираните отчети на икономическата група независимо, че в случая се разглежда придобиване на цяло предприятие. Освен това в много от случаите на приватизиране на големи предприятия държавата не прехвърля целия пакет от акции или дялове на придобиващия, което пък означава, че в този случай репутацията следва да намери място в консолидирания отчет на придобиващия.

Своето отношение по въпросите на отчитането на репутацията при приватизационните сделки изказва и Св. Стефанов. Той поставя акцента върху въпросите за признаването

на репутация при придобиването на обособена част от предприятие. Според него действащата нормативна уредба съдържа редица пропуски и поради тази причина не може да се даде еднозначен отговор на въпроса следва ли да се признава репутация при придобиване на обособена част, но посочва, че в значителната си степен сделките по придобиване на обособена част „се свеждат най-често до придобиване на материални и нематериални дълготрайни активи“, поради което се приема, че при подобни сделки не следва да възниква репутация (Стефанов, 2000).

През март 1998 г. е приет НСС 22 – *Отчитане на бизнескомбинации* [11], който по същество е първият специализиран счетоводен стандарт, регламентиращ бизнескомбинациите и възникващата в резултат на тяхното осъществяване репутация. Обективният поглед върху неговите разпоредби води до извода, че в значителна степен те са изградени върху издадения през 1993 г. МСС 22.

От друга страна още при приемането на стандарта според някои наши автори „бяха допуснати фактически грешки“ [Свраков и др., 2016]. Ще се съгласим с някои автори, според които в сегашния му вид „силно се усеща тежестта на текущото счетоводство“ [Брезоева и др., 2011] при изготвянето на националните счетоводни стандарти (НСС), което се вижда още от заглавието на НСС 22, където присъства думата „отчитане“. Това е и един от счетоводните стандарти, при които има най-много различия в сравнение с международния му аналог и според нас законодателят в България имаше възможността да изгладя тези противоречия с МСС/МСФО при редакцията на счетоводните ни стандарти, която влезе в сила от 01.01.2016 г., но по неизвестни причини не го направи.

Формите на бизнескомбинация, които стандартът разглежда, се свеждат до придобиването на едно предприятие от друго или обединяването на участията на две предприятия, като се отбелязва, че счетоводното отчитане на придобиването включва и отразяването на произтичащата от него положителна или отрицателна търговска репутация. Въпреки това считаме, че би могло по-отчетливо да бъдат дефинирани основните разлики между тези две форми на бизнескомбинацията, тъй като това е от решаващо значение за представянето на сделките във финансовите отчети. За първи път ясно се говори за възникване на положителна и отрицателна репу-

тация от бизнескомбинация, доколкото последната не е била обект на специално регламентиране до момента. В т.7.1 е дадена и дефиницията за положителна репутация, според която тя представлява „превишението на разходите по придобиването над дела на придобиващия в справедливата стойност на придобитите разграничими активи и пасиви към датата на разменната операция“ [11] и следва да бъде представена в баланса като дълготраен актив. Тази дефиниция е буквално пренесена от действащия МСС и категорично не дава отговор за същността на репутацията като актив. Става ясно, че у нас е възприет подхода за капитализиране на репутацията като актив и представянето ѝ в счетоводния баланс след сделката. Въведеното изискване в т. 7.1.2 на стандарта положителната репутация да се амортизира също е в синхрон с приложимия МСС, но прави впечатление, че нашият законодател, при въвеждане на периода за амортизирането ѝ, използва израза „за полезния ѝ срок на годност, но не повече от 10 години“, което считаме за твърде неуместно за който и да е актив, още повече за специфичен обект на отчитане, какъвто е репутацията. Интересно е виждането на българския законодател да определи 10 годишен период, в който да бъде амортизирана положителната репутация, тъй като той се различава от възприетата практика от Борда за международни счетоводни стандарти (БМСС), който е определил 5 годишен период, а в изключителни случаи период от 20 години. Няма как да подминем и въведеното изискване в т.7.1.4, според което „когато към датата на съставяне на годишния счетоводен отчет бъдещата икономическа изгода от положителната търговска репутация е намаляла, сумата на репутацията се отписва и неамортизираната част се отнася като извънреден разход (курсивът мой)“.[11] На пръв поглед това изискване изглежда в синхрон с прилагането на концепцията за консерватизма в счетоводството и в тясна връзка с вижданията на редица автори, че стойността на репутацията във времето намалява, но по нелинеен начин, поради което е възможно тя да бъде обезценена повече от начислената ѝ към момента амортизация.[1] и [2] Само, че тук законодателят не въвежда изискване за евентуална обезценка на положителната репутация, какъвто подход е залегнал в МСС, а се изисква незабавно отписване на неамортизираната част от репутацията. Това регламентиране може да бъде оп-

ределено като крайно неточно и объркващо не просто защото е в разрез с приложимия МСС 22, но поради факта, че законодателят не визиращ случаите, при които става въпрос за *изчерпана* икономическа изгода, а за *намалена* изгода. Ако приемем, че икономическата изгода е намалена, но не е изчерпана, т.е. предприятието вижда потенциал в представения във финансовия отчет актив, то в този случай за нас остава енигматичен аргумента, поради който следва да го отписва изцяло, а не да го обезцени до определена стойност.

По отношение на отрицателната репутация в т. 7.2 и 7.3 на НСС 22 (ред. 1998) се въвежда изискването, когато при осъществено придобиване разходите по придобиването са по-ниски от дела на придобивания в справедливите стойности на придобитите разграничени активи и пасиви към датата на разменната операция, справедливата стойност на непарични активи да се намали пропорционално до изчерпване на превишението. В случаите, когато е невъзможно да се отстрани напълно превишението чрез намаляване на справедливата стойност на придобитите непарични активи, разликата, която остава, следва да се отчете като отрицателна репутация и да се посочи като приход за бъдещ период в пасива на счетоводния баланс. Това представяне изглежда логично, тъй като другата възможност е тя да се представи като елемент на дългосрочните пасиви на предприятието. Този вариант не отговаря нито на икономическата й същност, нито на критериите за признаване на пасиви, тъй като не бихме могли да я определим като задължение, което ще доведе до намаляване на активи и възникване на пасиви. Въведено е изискване „отрицателната репутация системно да се отразява като друг приход в отчетния период *в продължение на пет години*, освен ако има категорични доказателства, че друг метод е по-подходящ“. Тук текстът на стандарта има императивен характер относно периодът, през който отрицателната репутация да бъде отнасяна в текущите приходи, но тази разпоредба влиза в колизия с т.14 от същия стандарт, според която във финансовите отчети следва да бъде представена допълнителна информация в случаите, когато „амортизационният период на отрицателната търговска репутация надхвърля десет години, се представя обосновка за възприетия период“. [11] Едва ли законодателят е предполагал какъв професионален миш-маш

е забъркал с посочения текст, тъй като той съдържа три съществени недостатъка:

- Въведеното понятие „амортизационен период на отрицателната репутация“ е абсолютно неподходящ от гл.т. на същността на признатата отрицателна репутация и смисъла на амортизациите в счетоводството. Ако приемем най-общо, че амортизацията е счетоводен израз на намаляването на стойността на даден актив, то по отношение на този вид репутация няма как да бъде използвана, тъй като по отношение на отрицателната репутация не може да се каже, че намалява стойността й във времето. Даже напротив – тя представлява своеобразна печалба от изгодна сделка, която се признава във времето.

- При положение, че е въведен императивно период „в продължение на пет години“, в рамките на който отрицателната репутация да бъде призната като приход, неясно остава изискването да се оповести „обосновка за възприетия период“, ако той надхвърля 10 години като това противоречи на разпоредбите на цитираните т.7.2 и 7.3 от стандарта.

- Текстът на т. 7.3, който визиращ „друг по-подходящ метод“ по отношение на признаването на отрицателната репутация също следва да бъде прецизиран, тъй като има ултимативно изискване, което е въведено тя да се признава като текущ приход към датата на сделката. Следователно тук може би следва думата „метод“ да бъде заменена с „период“, за да бъде в съответствие и с разпоредбата на т.14.

Само четири години след влизането си в сила НСС 22 търпи своята първа съществена редакция. През 2002 г. влиза в сила редакцията на стандарта, за която може да се каже, че се появява в отговор на увеличението на сделките по сливане и придобиване в националното и световно стопанство и последвалата ревизия на МСС 22 от 1999 година. По този начин нормите и правилата, заложи в НСС 22, са базирани на постановките на международния стандарт. Според т.6.1 от стандарта положителната репутация представлява „всяко превишение на първоначалната стойност на придобиването над стойността на нетните активи, получена от справедливите стойности на придобитите разграничени активи и пасиви“. [12] Прави впечатление факта, че при дефинирането отново се акцентира не върху съдържателната страна на репутацията, а върху начина за нейното измерване. Въпреки това следва да отбележим,

че посоченото определение вече въвежда израза „първоначална стойност на придобиването“, което от своя страна е дефинирано в т.4.2 – 4.4 на стандарта. Този момент считаме за съществен, тъй като формираната стойност на придобиването има значение както от гл.т. на момента на разменната операция по плащане на постигнатата стойност (преди или след сделката), така и за признатата репутация от тази сделка. Изрично е пояснено, че репутацията ще се отрази в самостоятелния финансов отчет на придобиващото предприятие, само когато инвестицията се отчита по метода на собствения капитал, като е казано, че в този случай се прилагат изискванията за положителна или отрицателна репутация, посочени в стандарта. Възприето е положителната репутация се отразява в актива на баланса на придобиващото предприятие като самостоятелна балансова статия „търговска репутация“, която е положителна величина. Тя следва да се амортизира на систематична база по време на полезния ѝ живот, който не следва да надхвърля 20 години. Наблюдава се промяна в нормативното решение от страна на законодателя по отношение последващото оценяване на признатата положителна репутация. Както посочихме вече предишната редакция на стандарта изискваше при намаляване на стойността на положителната репутация тя да бъде незабавно отписвана, подход, който категорично оспорихме. В редакцията от 2002 г. се въвежда изискването след първоначалното признаване положителната репутация се отчита по стойност, намалена с начислената амортизация и всякакви натрупани загуби от обезценка.

Разгледан е и случая на придобиване, при което придобитото предприятие прекратява юридическата си самостоятелност. Това е придобиване, при което придобитото предприятие става част от придобиващото го предприятие от датата на придобиването. В този случай придобиващото предприятие следва да включи в отчета си за приходите и разходите резултата от дейността на придобитото предприятие, а в баланса си – да покаже придобитите разграничими активи и пасиви на придобитото предприятие и възникналата при сделката репутация.

По отношение на признаването на отрицателната репутация е въведено изискването такава да не се отчита, когато е получена в резултат на надценяване на разграничимите активи, подценяване на разграничимите пасиви

или в резултат на пропускане на разграничими пасиви при оценката на сделката. Това от своя страна следва да доведе до корекция на сумите на разграничимите активи и пасиви, които са признати. Отрицателната репутация по подобие на положителната е дефинирана като „всяко превишение на стойността на нетните активи, получена от справедливите стойности на придобитите разграничими активи и пасиви в придобиващото предприятие над първоначалната стойност на придобиването“.[12] И докато по отношение на дефиницията бихме могли да отправим същите критики, както за положителната репутация, то въпросът с представянето на отрицателната репутация в актива на баланса на придобиващото предприятие е намерил интересно регламентиране. Стандартът в т.7.2 изрично посочва, че величината ѝ следва да се представи в самостоятелна балансова статия „търговска репутация“ като отрицателна величина, която обаче е „намалена с начислената амортизация“. Този момент представлява интерес за нас, защото с него за първи път в нашата счетоводна практика се въвежда изискването отрицателната репутация, възникнала в резултат на бизнескомбинация да се представя като отрицателна статия в счетоводния баланс. Изхождайки от факта, че във финансовите отчети се посочва отрицателна величина, се срещат виждания, че отрицателната репутация представлява корективна (контра активна) балансова статия. Това няма как да бъде вярно, тъй като за корективните статии е характерно, че се явяват регулиращи по отношение на дадена основна балансова статия. В случай, че предприятието признае отрицателна репутация във финансовите си отчети, то следва въпроса: по отношение на кое балансово перо е коректив признатата отрицателна репутация? Освен това посоченият текст, според който отрицателната репутация се представя „намалена с начислената амортизация“, определено е смущаващ и аргументите ни в подкрепа на това бяха изложени по-горе.

Издаденият през 2002 г. НСС 22 – *Отчитане на бизнескомбинации* е отменен през април 2005 г. като е заменен от стандарт със същия номер и наименование - СС 22 - *Отчитане на бизнескомбинации*, който в последствие става част от приетите Национални стандарти за финансови отчети на малки и средни предприятия (НСФОМСП). [13] Този стандарт на практика е приложим и към мо-

мента, тъй като приетите промени в Националните счетоводни стандарти в сила от 01.01.2016 г. не засегнаха НСС 22. Въпреки динамичните промени в областта на сливанията и придобиванията в световен мащаб и наложилите се промени в правилата за тяхното счетоводно отчитане първо в САЩ през 2001 г., а после и в общия проект на FASB и IASB, довел до отмяна на МСС 22 - *Бизнескомбинации* и издаването на МСФО 3 - *Бизнескомбинации* през 2004 г., в националния ни стандарт по отношение на бизнескомбинациите и репутацията, който е ревизиран през 2007 г. и 2016 г. не бяха извършени никакви промени. Това означава, че в този си вид НСС 22 е в унисон с нормите на МСС 22 в редакцията му от 1999 г., което го отдалечава значително от приложимите международни счетоводни бази. Някои промени са извършени при редакцията на стандарта през 2007 г. като една от тези редакции включва прецизиране на дефинициите за положителната и отрицателната репутация. Освен това през 2007 г. беше извършена и промяна в периода за амортизиране на възникналата положителна репутация. В действащия до тогава стандарт репутацията се амортизираше за период не по-дълъг от 20 години, докато след редакцията е въведено ограничение – до 5 години. Тази промяна е пряко свързана с транспонирането на Директивите на ЕС в националното ни законодателство и по-конкретно се налага поради синхронизиране на СС 22 с текстовете на чл.37, ал.2 и чл.34 ал.1 (а) от действащата тогава Четвърта директива на ЕС.[17] Все пак на предприятията е предоставена възможността при наличие на убедителни доказателства, полезния живот на репутацията да бъде над 5 години. След тези промени дефиницията за положителната репутация, дадена в приложимия НСС 22 – *Отчитане на бизнескомбинации* [13] определя репутацията като „всяко превишение на първоначалната стойност на придобиването над дела на придобиващото предприятие в справедливата стойност на придобитите нетни активи (разграничимите активи, намалени с разграничимите пасиви) към датата на придобиването“. Така признатата положителна репутация следва да бъде посочена в актива на баланса на придобиващото предприятие като положителна величина. Запазено е изискването положителната репутация да бъде амортизирана за период, ненадвишаващ 5 години освен случаите, при които има убедителни доказателства за това,

като освен това е регламентирано, че репутацията може да подлежи и на обезценяване и в баланса да се представи по отчетната ѝ стойност, намалена с начислените към момента амортизации и евентуални загуби от обезценки.

По отношение на отрицателната репутация е въведено изискване за наличие на разработен план от страна на придобиващото предприятие. В зависимост от това е регламентирано, че отрицателната репутация, която може да се определи като достатъчно надеждни бъдещи разграничими загуби и разходи, които не представляват разграничими пасиви към датата на придобиването, следва да се отчете като приход в отчета за приходите и разходите в периода, в който се отчитат очакваните загуби и разходи. Когато в предприятието липсва план или има такъв, но той не е приет по надлежния ред, тогава отрицателната репутация е определена като неустановени достатъчно надеждно и/или не разграничими бъдещи загуби.

В случаите, когато отрицателната репутация не може да бъде определена като разграничими очаквани бъдещи загуби и разходи, установени надеждно към датата на придобиване, тя се отчита като приход в отчета за приходите и разходите, както следва:

а) сумата, надхвърляща справедливите стойности на разграничимите непарични активи, се признава веднага за приход в придобиващото предприятие;

б) сумата, която не надхвърля справедливите стойности на разграничимите непарични активи, се признава систематично за приход в придобиващото предприятие по линейния способ за срок, определен въз основа на оставащия осреднен полезен срок на годност на разграничимите придобити амортизируеми активи.

Предвидено е когато липсват разграничими придобити амортизируеми активи, срокът да се определя от придобиващото предприятие в рамките на 5 - 10 години, с изключение на случаите, когато срокът на контрол върху дейността на придобитото предприятие (независимо от причините) е по-малък от 5 години. [13] Тази последна част остава неясна и според нас лесно манипулируема, тъй като:

- Първо – не отговаря на същността на отрицателната репутация като форма на печалба от реализирана изгодна сделка и

- Второ – въвеждането на период, който е твърде неясно дефиниран (5 –10 години)

позволява на мениджмънта на придобиващото предприятие да моделира този период според собствените си финансови и управленски стратегии.

От приложение 1 към НСС 1 – *Представяне на финансови отчети* става ясно, че в счетоводния баланс на предприятието положителната и отрицателната репутация следва да бъдат включени в групата на нематериалните дълготрайни активи като за целта е предвидена статията „Търговска репутация“. Това изискване следва да бъде разгледано в контекста на други текстове от НСС 1 и НСС 22, според които отрицателната репутация следва да бъде посочена като отрицателна величина в счетоводния баланс [13, т.7.2] и [9, т.15.6] и така предвидената балансова статия „Търговска репутация“ ще представя компенсирано възникващата положителна и отрицателна репутация, признати в различни сделки. Предвид факта, че нашият законодател изрично е регламентирал формата и съдържанието на балансовите статии в НСС 1, то остава непонятно защо не е предвидил две отделни възможности за докладване на информацията относно отделните видове репутация в баланса, а именно:

Балансова статия:

Търговска репутация:..... в т.ч.:

- Положителна репутация
- Отрицателна репутация (.....)

По този начин считаме, че оповестената информация ще има много по-висока качествена стойност за външните потребители и би улеснила вземането на решения при анализирането на финансовото състояние на предприятието.

Обективният анализ ни задължава да отбележим, че Международният стандарт за финансово отчитане за малки и средни предприятия (МСФО за МСП) също разглежда въпросите, свързани с бизнескомбинациите и произтичащата от тях репутация. Макар да не е приложима база у нас считаме, че неговите постановки са показателни за това как Бордът за МСС вижда развитието на нормативното регламентиране на тези въпроси – за малките и средни предприятия от една страна и за големите – от друга. Стандартът за МСП определено изглежда твърде опростен в сравнение с МСФО 3 по отношение на първоначалното признаване на репутацията. Освен това налице е едно много съществено различие, касаещо последващото оценяване и отчитане на репутацията. МСФО за МСП рег-

ламентира изискването признатата репутация да бъде оценявана след първоначалното ѝ признаване от придобиващият по цена на придобиване, намалена с натрупаната амортизация и натрупаните загуби от обезценка. Предприятието следва да оцени надеждно приблизителния полезен срок на репутацията и ако не е в състояние да го направи, следва да се приеме, че животът ѝ е десет години. (*курсивът мой – Ам. Ам.*) Тук се натъкваме на познатия ни до 2004 г. подход на амортизиране на репутацията и последващо обезценяване, който беше заложен в МСС 22. Интерес за нас представляват мотивите на Борда за въвеждането на този режим по отношение на МСП. Считаме, че основната причина за така заложеното изискване следва да бъде търсена в твърде сложните процедури, които се изискват при провеждането на тестовете за обезценка по смисъла на МСС 36, които биха били неоправдано натоварващи по отношение на малките предприятия.

Заклучение

В заключение следва да отбележим, че в НСС въпросите, свързани с отчитането на репутацията, имат по-различно третиране в сравнение с приложимите МСС/МСФО. Може да бъдат формирани три основни разлики, които водят до свързаните с тях различия в третирането на разликите между платената цена на придобиване и придобитите нетни активи в една бизнескомбинация:

➤ Първо – НСС 22 допуска използването на два различни метода за счетоводно отчитане на бизнескомбинациите, които следва да бъдат прилагани според вида на сделката – придобиване или обединяване на участията.

➤ Второ – НСС 22 все още предвижда отчитането на т.нар. отрицателна репутация в резултат на бизнескомбинация, което пък означава, че същата следва да бъде обект на последващо оценяване след сделката от гл.т. на представянето ѝ във финансовите отчети на придобиващия.

➤ Трето – формираната при придобиването положителна репутация е обект на последващо амортизиране от придобиващото предприятие.

Тези различия не следва да бъдат приемани единствено като недостатък на нашата нормативна уредба. Безспорно има редица проблемни моменти, които следва да бъдат прецизирани, но директното сравнение с

МСС/МСФО понякога води до заблуждението, че националните ни стандарти са тромави и остарели като се пропуска факта, че МСС/МСФО са насочени и предназначени предимно към големите компании, мултинационални предприятия и по отношение на малките и средни предприятия са твърде сложни и скъпи за приложение.

Освен това констатираните различия следва да бъдат разглеждани в светлината на нестихващите дебати около последващото оценяване на репутацията и анонсираните промени в САЩ, където подобно регламентиране е възприето през 2014 година по отношение на непубличните (private) компании. С издаването на *Accounting Standards Update (ASU) No.2014-02, Topic 350, Accounting for Goodwill* [6] на практика частните компании получиха възможността да амортизират репутацията, възникваща в резултат на бизнескомбинации на систематична база, прилагайки линейна амортизация за период не по-голям от 10 години или за по-кратък период в случай, че могат да обосноват този по-кратък период.

Промените в САЩ, регламентите на МСФО за МСП, текущите дискусии около съдбата на репутацията, залежали в програмите на американския и борда за МСС и промените в Закона за счетоводството в сила от 01.01.2016 г., с които се стесни кръга на предприятията, които задължително следва да прилагат МСС/МСФО, ни карат убедено да смятаме, че българският законодател трябва да върви към изграждането на устойчиви национални стандарти по отношение на бизнескомбинациите и репутацията. Безспорно е, че НСС 22 се нуждае от корекции, но е важно изготвените национални стандарти (което се надяваме да стане скоро) да бъдат актуални, ясно написани и относително лесно приложими в сравнение с МСС/МСФО, като по този начин ще способстват за повишаване на доверието на потребителите относно информацията, публикувана в тях.

Литература

1. Andre, P., et al. 2016. Examining the Patterns of Goodwill Impairment in Europe and US, *Accounting in Europe*, Vol.13, pp. 329-352.
2. Atanasov, A. 2016. Development of the Views About Goodwill in Bulgarian Accounting Literature, *IZVESTIA, JOURNAL OF THE UNION OF SCIENTISTS-VARNA, ECONOMIC SCIENCES SERIES*, Vol. 2, pp.

179 – 190, <http://www.suvarna.org/izdanij/2016/ikonom-2-016/p%20179-190.pdf>

3. Dicksee, L.R., Tillyard, F. 1906. *Goodwill and Its Treatment in Accounts*, Gee&Co, Third edition.

4. Sanborn, R. 1987. The Regulatory History of Business Combinations, *The Journal of Applied Business Research*, Spring, pp. 101-111.

5. Van Hulzen, P., Alfonso, L., Georgakopoulos, G., & Sotiropoulos, I. 2011. Amortisation versus impairment of goodwill and accounting quality. *International Journal of Economic Sciences and Applied Research*, 4(3), pp. 93-118.

6. FASB Accounting Standards Update (ASU) No.2014-02, Intangibles—Goodwill and Other (Topic 350), Accounting for Goodwill a consensus of the Private Company Council, January 2014.

7. Велков, М. 1999. Бизнескомбинациите – същност и проблеми на счетоводното им отчитане, *Данъчна практика*, бр.9, с.61-66.

8. Стефанов, Св.2000. Относно счетоводното отчитане на приватизационните сделки, сп. *Известия*, бр.4, с.77 - 87.

9. Национален счетоводен стандарт 1 – Представяне на финансови отчети, Обн. ДВ бр.30 от 07.04.2005 г., изм. ДВ бр. 86 от 26.10.2007 г., изм. ДВ бр.3 от 2016 г.

10. Национален счетоводен стандарт 15 – Отчитане на инвестициите, Обн. ДВ. бр. 4 от 15 Януари 1993г. отм. ДВ. бр. 81 от 24 Септември 1996г.

11. Национален счетоводен стандарт 22 – Отчитане на бизнескомбинации, Обн. ДВ бр.36 от 31 Март 1998 г.

12. Национален счетоводен стандарт 22 – Отчитане на бизнескомбинации, Обн. ДВ. бр.22 от 27 Февруари 2002г.

13. Национален счетоводен стандарт 22 – Отчитане на бизнескомбинации, Обн. ДВ бр.30 от 07.04.2005 г., изм. ДВ бр. 86 от 26.10.2007 г., в сила от 01.01.2008 г.

14. НСС 26 - Отчитане на преобразуването на предприятията / ПОСТАНОВЛЕНИЕ № 151 НА МИНИСТЕРСКИЯ СЪВЕТ ОТ 25 ЮЛИ 1995 Г. ЗА ДОПЪЛНЕНИЕ НА ПОСТАНОВЛЕНИЕ № 276 НА МИНИСТЕРСКИЯ СЪВЕТ ОТ 1992 Г. ЗА ПРИЕМАНЕ НА НАЦИОНАЛНИ СЧЕТОВОДНИ СТАНДАРТИ/, Обн. ДВ. бр. 69 от 4 Август 1995 г.

15. НСС 31 - Отчитане на приватизационните сделки / ПОСТАНОВЛЕНИЕ № 99

НА МИНИСТЕРСКИЯ СЪВЕТ ОТ 29 АПРИЛ 1996 Г. ЗА ДОПЪЛНЕНИЕ НА ПОСТАНОВЛЕНИЕ № 276 НА МИНИСТЕРСКИЯ СЪВЕТ ОТ 1992 Г. ЗА ПРИЕМАНЕ НА НАЦИОНАЛНИ СЧЕТОВОДНИ СТАНДАРТИ/, Обн. ДВ. бр.40 от 10 Май 1996 г.

16. ПИСМО № Д-24-12-0006/13.03.1995 г. на Министерство на финансите.

17. Четвърта директива на Съвета, приета на основание чл.54, пар. 3, буква ж) от Договора относно счетоводните отчети на някои видове дружества (78/660/ЕИО) от 25 юли 1978 г.

18. Свраков, Ант. и др., Ново счетоводно законодателство 2016, Национални счетоводни стандарти, ИК „Труд и право“, С, 2016, с.420.

19. Брезоева, Б. и др., Счетоводство 2011, ИК „Труд и право, С, 2011, с.202.

Атанас Цв. Атанасов
Икономически университет - Варна
Катедра „Счетоводна отчетност“
9000 гр. Варна
Бул. „Княз Борис I“ № 77

e-mail: atanasov_at@ue-varna.bg



ИНТЕГРИРАНОТО ОТЧИТАНЕ – НОВО ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВО В КОРПОРАТИВНОТО ОТЧИТАНЕ

Атанас Атанасов, Румяна Маринова

INTEGRATED REPORTING - NEW CHALLENGE IN A CORPORATE REPORTING

Atanas Atanasov, Romyana Marinova

ABSTRACT: *Issues relating to the sustainable development of enterprises and the transparency of their financial statements become more relevant for their management and external users of information. Conventional (traditional) financial statements prepared based on applicable accounting standards are mainly aimed at external users of information and presents the main financial aspects of the business. We share the view that despite the increased demand for non-financial information benefits associated with its disclosure of some stakeholders look long-term and hard to accurately translating into quantifiable units, while short-term costs are visible and easily measurable. Some companies, though generally recognize the benefits of reporting non-financial information, are reluctant to actively pursuing policies in this area because of this belief. Stated objectives of integrated reporting very positive both from the point of view on and from the viewpoint potential stakeholders. We believe that the meaning of the introduction of integrated reporting should always be sought in the study of the benefits and effects on consumers and markets on the one hand and the costs of introducing them - on the other. Furthermore, we believe that the reporting of non-financial information should necessarily be linked to the development of a unified system of indicators in specific areas disclosure to be applied to enhance the comparability and the analytical quality of the information disclosed.*

Key words: Integrated reporting, non-financial information, IFIR, GRI

Въведение

Нарастването на бизнес активността в последните години, в комбинация със засилващата се роля на капиталовите пазари и ограничеността на ресурсите за производство, изведе на преден план необходимостта от все повече допълнителна информация, която предприятията трябва да предоставят на потенциалните заинтересовани страни с цел да удовлетворят все по-нарастващите нужди на външните потребители. Значителна част от търсената информация представлява финансови данни за представянето на предприятието, която обикновено се разкрива посредством осигуряването на публичност на годишните финансови отчети на предприятията (ГФО). Наред с все по-високите изисквания към качеството на оповестяваната финансова информация се засилва и интересът към предоставянето на все повече нефинансова информация, която има значение за крайните решения на потенциалните ползватели на ГФО. Като потвърждение на нашата теза са данните за огромните разлики между пазар-

ните и счетоводните стойности на публичните компании, което от своя страна е показател за недостатъчността на счетоводните оценки за представените във финансовите отчети активи и предпоставка за търсенето на скрити, неоповестени предимства, които са с нематериален характер и които често не могат да бъдат идентифицирани и оценени като отделни активи по смисъла на счетоводното законодателство като например информация за структурата и квалификацията на персонала, пазарният дял на предприятието, приходите/печалбата на един клиент и т.н.

Тази информация е обект на регламентиране в Международната рамка за интегрирано отчитане (IFIR), издадена от International Integrated Reporting Council (IIRC) [6], както и в Директива 2014/95/ЕС. [11] Такъв тип информация вече има задължителен характер и у нас по отношение на някои групи предприятия, чиито обхват е дефиниран в Закона за счетоводството посредством изискването за изготвяне на нефинансова декларация от определен кръг предприятия. Една част от предприятията са склонни доброволно да

оповестяват подобна информация и дори считат това за нормална необходимост предвид целите, които си поставят. Има и такива предприятия, при които изискванията за повече прозрачност „провокират различни страсти“ и „показват наяве докъде декларираната прозрачност е реално изпълнена в ДНК-а на дружеството, и докъде това важи за „маловажната“, според мениджмънта, информация“. (Стефанова, 2017)

Целта на настоящата статия е да се извърши преглед на необходимостта от интегрирано отчитане в предприятията и на нормативното регламентиране на въпросите, свързани с това отчитане, както и анализ на възможните резултати.

Материали и методи

При извършване на проучването сме използвани публикациите на различни учени и международни организации, които имат отношение към интегрираното отчитане като Международният съвет за интегрирано отчитане (IIRC), Глобалната инициатива за отчитане (GRI) и др., както и нормативните актове, имащи отношение към тези въпроси.

Международният съвет за интегрирано отчитане (IIRC) е основан през 2010 г. и има за цел да създаде глобално приета рамка за отчитане, която води до по-засилено оповестяване на различен тип нефинансова информация от страна на организациите, имащо за цел създаване на стойност в течение на времето. През декември 2013 г. IIRC публикува първата версия на своя Международна рамка за интегрирано отчитане (IFIR).

Глобалната инициатива за отчитане (GRI) е организация, която насърчава отчитането на устойчивостта, като начин организациите да станат по-устойчиви и да допринасят за устойчива световна икономика. Мисията на GRI е да се изготви стандартна практика при отчитане на устойчивостта, като по този начин се даде възможност на всички фирми и организации да докладват за икономически, екологични, социални и управленски аспекти на дейността. Именно GRI е ангажирана с изготвянето на Стандарти за устойчиво отчитане, които бяха публикувани през октомври 2016 г.

В изследването е използвана и съществуващата нормативна рамка, зададена от Директива 2014/95/ЕС и Закона за счетоводството (ЗСч.) по отношение на предприятията у нас,

които следва да изготвят нефинансова декларация.

Резултати и обсъждане

Въпросите, свързани с устойчивото развитие на предприятията и прозрачността на финансовите им отчети, стават все по-актуални както за мениджмънта им, така и за външните потребители на информация. Конвенционалните (традиционни) финансови отчети, изготвени на база приложимите счетоводни стандарти, основно са насочени към външните потребители на информация и представят основно финансовите аспекти от дейността на предприятията, което, както отбелязват Simnett и Huggins, е съвсем нормално, тъй като са предназначени основно за определен кръг потребители, включващи най-вече инвеститори, финансови институции, анализатори и държавни органи. (Simnett and Huggins, 2015, Цит. по Hogue, M., 2017). Наред с публикуваната финансова информация в ГФО на предприятията, значителна част от потребителите се интересуват и от други аспекти на дейността като: подхода на управление на дружеството, тенденциите в развитието му, постигнат пазарен дял, политики по отношение на опазването на околната среда, социални политики и т.н., което да позволи да се разкрият и обяснят по-пълно всички аспекти на бизнеса. Това виждане се потвърждава и от Huguen и др., според които много предприятия, които използват единствено традиционното отчитане, не са в състояние да задоволят търсената от страна на различни заинтересовани страни информация, свързана с различни аспекти от дейността на компаниите, поради което се използва концепцията за интегрираното отчитане. (Huguen et al., 2014)

Когато говорим за интегрирано отчитане считаме, че първо следва да бъде определен неговия обхват. Той е дефиниран в Международна рамка за интегрирано отчитане (IFIR), според която интегрираното отчитане (IR) се разглежда като основа за фундаментална промяна в начина, по който организациите се управляват и по който докладват информация на заинтересованите страни. Основната цел, която си поставя IIRC е в подкрепа на интегрираното мислене и вземане на решения. Самото интегрирано мислене е описано като "активно разглеждане от организация на отношенията между различни работни и функционални единици и източниците на финан-

сиране, които организацията използва или засяга". [6]

По-пълното разбиране на концепцията за интегрирано отчитане може да се постигне чрез изясняване на същността на интегрираните отчети, която е представена в Международна рамка за интегрирано отчитане (IFIR). Според пар.1.1 „интегрираният отчет представлява компресирана форма на представяне на стратегиите, управлението, дейността и перспективите на организацията, в контекста на външната среда, които да доведат до създаването на стойност в краткосрочен, средносрочен и дългосрочен план“. [6]

Посочените дефиниции формулират основните насоки за осъществяване на интегрираното отчитане като част от корпоративното отчитане изобщо. Та са дали основание на Jensen и Berg да резюмират, че интегрираният отчет показва цялостна картина на една компания за бъдещите цели, както и връзките между финансовото и нефинансово представяне на дейността на предприятието (Jensen and Berg, 2012).

Тези основни насоки за развитие често се възприемат за основание да се сложи знак за равенство между понятията „интегрирано отчитане“, „устойчиво отчитане“ и „отчитане на корпоративната социална отговорност“. Независимо, че няма да влизаме в детайли считаме, че устойчивото отчитане и отчитането на корпоративната социална отговорност следва да бъдат разглеждани като отделни елементи в процеса на интегрирано отчитане. Подобни са възгледите на Eccles и Saltzman, според които устойчивостта може да бъде постигната посредством интегрираното отчитане, което е важна стъпка към създаването на едно по-устойчиво общество. (Eccles and Saltzman, 2011)

Постигането на идеята за интегрирано отчитане минава през дефинирането на целите, които се поставят пред него. Те могат да бъдат резюмирани по следния начин: [6]

➤ Подобряване на качеството на достъпна за доставчиците на финансов капитал информация, за да се даде възможност за по-ефективно и продуктивно разпределение на капитала;

➤ Насърчаване на по-комплексен и ефективен подход към корпоративната отчетност, която се основава на различни елементи и комуникира пълния набор от фактори, които оказват съществено влияние върху способ-

ността на организацията да създава стойност с течение на времето;

➤ Подобряване на отчетността и съхранението на широката база на ресурси/капитали/ (финансови, производствени, интелектуални, човешки, социални и др.) и насърчаване на разбирането на тяхната взаимна зависимост;

➤ Поддържане на интегрираното мислене чрез вземане на решения и извършване на действия, които са насочени към създаването на стойност в краткосрочен, средносрочен и дългосрочен план.

Идеята за подобряване на отчетността с грижа към ресурсите е разгледана от Morros, според който по този начин се постига събиране на информацията относно различните видове капитал – финансов, нефинансов, интелектуален и т.н. в една обща платформа, което позволява тяхното по-адекватно управление. (Morros, 2016).

Формулираните цели на интегрираното отчитане следва да се разглежда като елемент на концепцията за интегрирана отчетност. Анализът им ни дава възможност да очертаем три ключови понятия, които са залегнали при дефинирането на целите: (1) използваните ресурси (капитали), (2) стойността за организацията и обществото като цяло и свързващата част – (3) процесът на създаването на стойност. Това налага всяко предприятие, което ще изготвя интегрирани отчети, да изясни дали ще включи всички форми на капитал във финансовите си отчети или само тези, които са съществени за дейността му, да посочи начините, по които използва ресурсите си и как те се отразяват на способността му да генерира стойност и бизнес модела на предприятието, който стои в основата на създаването на стойността чрез комбиниране на ресурсите на входа и управление на процесите и резултатите на изхода.

Промяната във възприемането на счетоводната информация и изискванията, които се предявяват към финансовите отчети на предприятията според Katsikas зависи от активирането и взаимодействието на изоморфни сили, както и на вътрешната организационна динамика, която ръководи цялостния процес на промяна, от началната точка до своя край, в резултат на възприемането на нови счетоводни практики. Авторът счита също, че по отношение на публичните предприятия това е форма на институционално регулиране посредством изискването за изрично оповестява-

не на определен тип информация. (Katsikas, E. et al. 2017).

Buitendag и др. (Buitendag et al., 2017) провеждат изследване за определяне дали характеристиките на предприятието, като например размер, рентабилност, генериране на парични потоци и брой на директорите, може да предопределят качеството на интегрирания отчет, генерирани от този субект. Те формират заключение, че видът на дейността на предприятието наистина има ефект върху качеството на интегрирания отчет. Резултатите потвърждават положителната връзка между характера на дейността и ефектите върху околната среда. Същата зависимост се наблюдава и по отношение на връзката на резултатите от дейността и качеството на изготвените интегрирани отчети. Предприятията с по-добри финансови показатели са по-склонни към пълни оповестявания в нефинансовите отчети.

Важността на интегрираното отчитане е подчертана и от Ноуе, който счита, че нарушената връзка между компанията и заинтересованите лица може да се дължи на неразбирането или липсата на връзка между финансовата и нефинансовата информация, което може да се приеме като сигнал за провал за корпоративното управление и отчитане. (Ноуе, 2017).

Независимо от публикуването на международната рамка за интегрирано отчитане, друг орган, а именно Глобалната инициатива за отчетността (GRI), работи по създаването на устойчиво отчитане. През месец октомври 2016 г. тя публикува Стандарти за устойчиво отчитане както и методология към тях за изготвянето на Отчети за устойчиво развитие. Приема се, че тяхната цел е предприятията да създадат система от показатели, чрез които да измерват и оповестяват представянето си. Чрез тези показатели следва да се обхванат икономическите, социалните и екологичните последици от дейността, които имат пряко влияние върху устойчивото развитие. [3] Тези стандарти трябва да влязат в сила от 01.07.2018 г., но се насърчава тяхното по-ранно прилагане. Разработеният набор от взаимно-свързани стандарти има за цел да подпомогне организацията при изготвянето на отчета за устойчиво развитие като се фокусира върху съществените за предприятието теми. Възможно е този отчет да бъде изготвен на самостоятелна база или чрез позоваване на информация, оповестена на различни места и

в различни формати. Формулирани са два основни типа принципи – при определяне на съдържанието на отчета и при определяне на качеството на отчета. Принципите при определяне на съдържанието на отчета включват: участие на заинтересованите лица, устойчивост, ниво на същественост и пълнота, докато принципите, които следва да се спазват за определяне на качеството на отчета са: точност, балансираност, яснота, съпоставимост, надеждност и навременност.

Привържениците на интегрираното отчитане го определят като „бъдещето на корпоративното отчитане“. Те изтъкват редица ползи, както за компаниите, които го прилагат, така и за всички заинтересовани страни, но както отбелязват Zhou, Simnett и Green към момента много малко от декларираните предимства са били тествани емпирично. Те изследват начина, по който капиталовите пазари възприемат интегрираното отчитане като насочват усилията си в две насоки: на първо място, дали нивото на привеждане в съответствие с рамката на интегрираните отчети има влияние върху нетната печалба и прогнозите на анализаторите и второ - дали фирмите, които съставят интегрирани отчети с висока степен на съответствие се ползват от по-ниска цена на капитала. (Simnett and Green, 2017) Изследването, което обхваща 443 годишни отчети на предприятия, листвани на JSE през 2009 и 2010 г., доказва, че съществува негативна връзка между изготвените интегрирани отчети и грешките, които допускат анализаторите при изграждане на прогнозите си за печалбите на компаниите. Това показва, че информацията от интегрираните отчети е полезна за анализаторите и един от факторите е наличието на информация, свързана с бъдещото развитие на компаниите, която е предоставена чрез интегрирания отчет. Освен това данните показват, че интегрираните отчети с високо качество на оповестената информация имат положително влияние върху намаляването на цената на капитала за предприятията, което може да е в резултат на по-добрата информационна среда, осигурена от докладваната всеобхватна информация.

Приемайки тази позиция считаме, че интегрираното отчитане може да бъде разглеждано като форма за представяне на дейността на предприятието чрез изготвяне на единен отчет, в който са намерили място различни финансови и нефинансови показатели, които са съществени за дейността на конкретното

предприятие и от който могат да бъдат проследени връзките и зависимостите между финансовите и нефинансовите аспекти на осъществяваната дейност.

Изготвянето на интегриран отчет за дейността следва да се разглежда като завършваща фаза в интегрираното отчитане. Той има за цел да представи финансовите и нефинансови аспекти от дейността на предприятието и да обясни на потенциалните ползватели на отчета как една организация създава стойност във времето. И тъй като интегрираният отчет трябва да бъде от полза за всички заинтересовани страни, които се интересуват от способността на организацията да създава стойност с течение на времето, считаме, че не може да бъде поставяна бариера пред потребителите на информацията от интегрираните отчети на база на формулирането на отделни критерии, а по-скоро предприятията следва да очертаят всички аспекти на дейността, които биха имали значение за потенциалните потребители и начините за измерване на ефектите от нефинансовото представяне. Именно последното се разглежда като едно от най-сериозните предизвикателства пред интегрираното отчитане, тъй като ще наложи компаниите да реорганизируют своята отчетност с цел генериране на информация, която да се включи в интегрираните отчети.

Въпросите за оповестяването на нефинансова информация от страна на редица предприятия са намерили място и в приложимото законодателство на ниво Европейски съюз. С приемането на Директива 2014/95/ЕС от 22 октомври 2014 година за изменение на Директива 2013/34/ЕС по отношение на оповестяването на нефинансова информация и на информация за многообразието от страна на някои големи предприятия и групи, се регламентират начините и формата за оповестяване на необходимата нефинансова информация. В основата на изискването за оповестяване на нефинансова информация стои разбирането на Европейския парламент, изразено в Директивата, че нефинансовата информация е жизнено важна за управлението на прехода към устойчива глобална икономика чрез съчетаване на дългосрочната рентабилност със социалната справедливост и опазването на околната среда. В този контекст оповестяването на нефинансовата информация спомага за измерването, наблюдението и управлението на резултатите от дейността на предприятията и тяхното въздействие върху общество-

то. [Директива 2014/95/ЕС]. Записано е, че с цел да се повиши съгласуваността и съпоставимостта на нефинансовата информация, която се оповестява в Съюза, към определени големи предприятия се предявяват изисквания да изготвят нефинансова декларация, която съдържа информация, обхващаща поне въпросите, свързани с околната среда, служителите и социалните въпроси, зачитането на правата на човека, борбата с корупцията и подкупите, което означава, че Съюзът вижда в тези въпроси основните области на оповестяване, които следва да бъдат включени при изготвянето на нефинансовата декларация.

Като продължение на транспонирането на законодателството на ЕС у нас през 2015 г. с приемането на последните промени в Закона за счетоводството към определен кръг предприятия се предявиха изисквания относно изготвянето на т.нар. нефинансова декларация. Тези норми са залегнали в чл. 48-50 на Закона за счетоводството [12] и са пренесени при прилагането у нас на пар.6 от Директива 2014/95/ЕС. Предвидено е тази декларация да се изготвя за отчетни периоди, които са след 01.01.2017 г., т.е. все още няма натрупана практика и база за извършване на анализ за нейното изготвяне, степента на разкриване на информация в нея, полезността ѝ и т.н. Следва да отбележим, че изготвянето на тази декларация не се изисква от всички предприятия, а само от онези, които се предполага, че са значими за обществото като цяло и оповестената от тях информация би имала решаващо значение за крайните потребители. Към тези предприятия са предявени едновременно два критерия:

- Да бъдат големи предприятия, които са от обществен интерес (ПОИ) *и които*
- Към края на отчетния период имат средна численост на персонала равна на или надвишаваща 500 души.

На предприятията е дадена възможността да изготвят нефинансовата си декларация или като неразделна част от доклада за дейността, или тя да бъде изготвена като отделен доклад, който обаче трябва да се публикува заедно с доклада за дейността и годишния финансов отчет. По отношение на дъщерните предприятия е въведено облекчение да не изготвят нефинансова декларация, ако същото и неговите дъщерни предприятия са включени в консолидирания доклад за дейността или в отделния доклад на друго предприятие, съставени в съответствие с изискванията на за-

кона. Предприятията от обществен интерес, които са предприятия майки в голяма група, която към 31 декември надхвърля на консолидирана основа критерия за среден брой на служителите през финансовата година от 500 човека, включват в консолидирания доклад за дейността консолидирана нефинансова декларация.

Самата нефинансовата декларация включва описание на възприетата политика от предприятията по отношение на дейността, която осъществяват в няколко области - в областта на екологията; социалните въпроси; въпроси свързани със служителите, които от своя страна може да включват информация относно участието на половете в управлението, образователна структура на персонала, мерки за борба с корупцията, религия, равенство на половете и др.

В отделна разпоредба на чл. 48, ал. 2 от ЗСч. е регламентирано, че нефинансовата декларация включва:

✓ кратко описание на бизнес модела на предприятието – цел, стратегия, организационна структура, инфраструктура, продукти, следвани политики по отношение на основните и спомагателните дейности на предприятието и други;

✓ описание на политиките, които предприятието е приело и следва по отношение на екологичните и социалните въпроси, включително дейностите, които е извършило през отчетния период и резултатите от тях;

✓ целите, рисковете и задачите, които предстоят по отношение на екологичните и социалните политики, включително описание на такива дейности, които биха довели до неблагоприятно въздействие върху екологията, служителите или други социални въпроси;

✓ описание на основните показатели за резултатите от дейностите, свързани с екологичните и социалните въпроси.

Наличието на изискване за докладване на нефинансова информация не е новост в нашата счетоводна практика, но с новия ЗСч. от 2016 г. тя е обособена в отделен документ – нефинансовата декларация. При разглеждането на елементите на тази декларация считаме, че е важно да отбележим няколко основни момента, които биха породили бъдещи неясноти относно нейното изготвяне и използване от потребителите:

- обхватът на предприятията, които следва да изготвят нефинансова декларация е определен единствено на база големината на

предприятията, изразена чрез броя на заетите лица и дали те представляват ПОИ;

- формулираните елементи на нефинансовата декларация звучат твърде общо и декларативно;

- не са възприети конкретни измерители по отношение на отделните области на оповестяване в нефинансовата декларация.

Изложените проблемни моменти са застъпени и във вижданията на някои автори, че новият Закон за счетоводството не само влошава спрямо стария транспонираните от Директива 2013/34/ЕС изисквания към и досега задължителната нефинансова информация, но и в много отношения неправилно транспонира Директива 2014/95/ЕС. (Лютакова, 2016) Основният аргумент на автора е продиктуван от факта, че извън обхвата на Директивата и Закона остават други възможни критерии като екологичен и/или социален отпечатък/въздействие по икономически сектори, пазарен дял и други. Тезата на автора заслужава подкрепа, тъй като ние също считаме, че определянето на кръга предприятия, които следва да изготвят нефинансова декларация, не следва да става единствено на базата на техния размер и включването им в състава на ПОИ. Следвайки изложените аргументи считаме, че оповестяването на информация в областта на екологията би било логично за предприятията, опериращи в сектори като дървообработване, металообработване, химическа промишленост и др., тъй като дейността на тези предприятия не просто предполага наличие на екологични ефекти, но понякога тяхната дейност представлява определяща за икономиката на даден регион, поради което те акумулират огромен интерес от страна на местни заинтересовани лица.

Социалните въпроси също не следва да бъдат подчинени единствено на възприетите критерии за изготвяне на нефинансовата декларация. Социалните ефекти за обществото от фалита на един футболен клуб например са не по-малък негативен ефект или пък разкрити корупционни практики в значим бизнес сектор за икономиката.

При анализа на последиците от въвеждането на нефинансовата декларация Стефанова формулира три основни ефекта, а именно: (Стефанова, 2017)

- ✓ Процесите на събиране, обработка и анализ на тази информация ще доведат до позициониране на темата за бизнес устойчивостта на ниво „стратегически мениджмънт“.

Как ще се процедира с тези процеси е въпрос на решение от висшето ръководство и това ще е видно във времето.

✓ Все още не са изградени механизми, по които представителите на държавната администрация да разбират и използват тази информация за подобряване на регулаторната среда, т.е. тя ще служи само за събиране на статистически данни.

✓ Все повече инвеститори изискват и оценяват своите инвестиционни проекти през призмата на „360-градусова оценка“ на видовете капитал на компаниите и те ще бъдат първите, които ще могат да „четат“ тези данни по правилния начин.

Считаме, че оценката на тези ефекти, както и авторът отбелязва, ще може да бъде направена след като се натрупат достатъчно данни във връзка с прилагането на изискването за изготвяне на нефинансова декларация. Важно е обаче събраната информация да не бъде използвана единствено за целите на статистиката у нас, а да има наистина последващ ефект при въвеждане на бъдещи регулаторни механизми, изготвяне на стратегически анализи и т.н.

В контекста на казаното отбелязваме, че важен момент според нас е необходимостта да се въведат минимален набор от нефинансови измерители на дейността, чрез които да може да бъде допълнено измерването на ефективността от осъществяваната от тях дейност. Това от своя страна налага определянето на ключови области и показателите в тях, както и информация за изчисляването им, възможности за проследяване във времето, източниците на информация за изчисляването и т.н. като считаме, че по този начин може да се промени и наименованието на документа на Отчет за нефинансовото представяне, тъй като самото наименование Декларация предполага по-скоро доброволност и декларативност при оповестяването на исканата информация. Тези детайли биха позволили на предприятията да формират и адекватна аналитична отчетност за част от показателите с цел постигане на съпоставимост, яснота и полезност на оповестяваната информация. Въпреки това считаме, че при задължителното разкриване на нефинансова информация следва да очертаят критериите за избор на съществени елементи за оповестяване, тъй като както винаги сме твърдели въвеждането на прекалено много показатели за задължително оповестяване би нарушило концепцията за съществе-

ност, която следва да се разглежда винаги в контекста на обезпечеността на решенията на потребителите на финансова информация и преценката на мениджмънта за достатъчната степен за разкриване на информацията. (Маринова, Атанасов, 2014) За постигането на сравнимост на оповестяванията считаме, че минималният набор от задължителна за оповестяване нефинансова информация е необходим и оправдан от гл.т. на информационната обезпеченост на потребителите, като не следва да забравяме, че разкриването на информацията от страна на предприятията е обвързано с ефектите, които биха се появили от това разкриване за самите предприятия и възможната промяна в поведението им в бъдеще.

Заклучение

Споделяме схващането, че въпреки повишеното търсене на нефинансова информация, ползите, свързани с нейното разкриване, за някои заинтересовани страни изглеждат дългосрочни и трудни за точно преизчисляване в количествени единици, а същевременно краткосрочните разходи са видими и лесно измерими. Някои предприятия, въпреки че по принцип признават ползите от докладването на нефинансова информация, не са склонни активно да водят политики в тази област именно заради това схващане. Нужно е обединяването на усилията на различните организации, работещи в тази област с цел постигането на единни стандарти и методики за прилагането им. Безспорно е, че деклариранияте цели на интегрираното отчитане изглеждат много положителни както от гл.т. на предприятието, така и от гл.т. на потенциалните заинтересовани страни. Считаме обаче, че смисълът от въвеждането на интегрирани отчети следва да се търси винаги при изследване на ползите и ефектите за потребителите и пазарите от една страна и разходи за въвеждането ми – от друга. Освен това приемаме, че докладването на нефинансовата информация задължително следва да се обвърже с изграждането на единна система от показатели в конкретни области за оповестяване, която да се прилага с цел повишаване на сравнимостта и аналитичните качества на оповестяваната информация.

Литература

1. Buitendag, N., Fortuin, G.S. & De Laan, A. 2017. Firm characteristics and excellence in integrated reporting, South African Journal of Economic and Management Sciences, Vol. 20(1), pp.1-8.
2. Eccles, R., Saltzman, D. 2011. Achieving Sustainability Through Integrated Reporting, Stanford Social Innovation Review, Summer 2011, pp.56-61.
3. GRI 101 – Foundation, Part: Introduction, Global Sustainability Standards Board (GSSB), www.globalreporting.org/standards
4. Hoque, M. 2017. Why Company Should Adopt Integrated Reporting?, International Journal of Economics and Financial Issues, 2017, 7(1), 241-248.
5. Hughen, L., Lulseged, A., Upton, D.R. 2014, Improving stakeholder value through sustainability and integrated reporting. The CPA Journal, 84(3), pp. 57-61.
6. International Framework for Integrated Reporting (IFIR), International Integrated Reporting Council (IIRC), December, 2013, www.theiirc.org.
7. Jensen, J, Berg, N. 2012. Determinants of Traditional Sustainability Reporting Versus Integrated Reporting. An Institutional Approach, Business Strategy and the Environment 21(5), pp. 299–316.
8. Katsikas, E. et al. 2017. Towards Integrated Reporting, p. 25, Springer Briefs in Accounting, DOI 10.1007/978-3-319-47235-5_2.
9. Morros, J. 2016, The integrated reporting: A presentation of the current state of art and aspects of integrated reporting that need further development, Intangible Capital, 12(1), pp. 336-356.
10. Zhou, S., R. Simnett, and W. Green. 2017. Does Integrated Reporting Matter to The Capital Market? Abacus, Vol. 53, № 1, 94-132.
11. ДИРЕКТИВА 2014/95/ЕС НА ЕВРОПЕЙСКИЯ ПАРЛАМЕНТ И НА СЪВЕТА от 22 октомври 2014 година за изменение на Директива 2013/34/ЕС по отношение на оповестяването на нефинансова информация и на информация за многообразието от страна на някои големи предприятия и групи, Официален вестник на Европейския съюз, L 330/1 от 15.11.2014.
12. Закон за счетоводството, ДВ бр.95 от 2015, посл. изм. доп. ДВ бр. 97 от 6.12.2016 г.
13. Лютакова, А. 2016. Нефинансовата декларация в Закона за счетоводството – изгубени в превода, сп. ИДЕС, бр.3, с.1-14.
14. Маринова, Р., Атанасов, А. 2014. Нефинансовата информация във финансовите отчети като елемент на корпоративната социална отговорност и предпоставка за устойчиво развитие, Управление и устойчиво развитие, бр.5, с. 60-66.
15. Стефанова, М. 2017. Опасна ли е прозрачността за компаниите?, БМГД на ООН, http://www.unglobalcompact.bg/?page_id=4112, видяна на 25.03.2017.

Атанас Цв. Атанасов
Икономически университет - Варна
Катедра „Счетоводна отчетност“
9000 гр. Варна
Бул. „Княз Борис I“ № 77

e-mail:atanasov_at@ue-varna.bg



ГЕОГРАФСКА СТРУКТУРА НА ТЪРГОВИЯТА НА БЪЛГАРИЯ СЪС СУБСАХАРСКА АФРИКА

Едуард Маринов

DIRECTION OF BULGARIAN TRADE WITH SUB-SAHARAN AFRICA

Eduard Marinov

ABSTRACT: *The diversification of international markets and the direction towards regions which were neglected and evaded as risky could be a powerful factor in the search for growth acceleration and overcoming recession. The article aims at summarizing the trade prospects of one such region – Sub-Saharan Africa, by analyzing the direction of international trade with the region. To achieve this firstly it analyses the trade flow dynamics for the 2003-2015 period, the share of Sub-Saharan Africa in Bulgarian international trade as well as its commodity structure. The main section of the article thoroughly discusses firstly the major trade products for the leading trade partners, then the dynamics of trade with these countries and finally analyses the significant cases of fluctuations. The conclusion summarizes the main findings which show the increasing importance of Sub-Saharan Africa for Bulgaria's international trade relations and gives some recommendations on the possible policy measures to utilize the trade potential of the region.*

Key words: SSA, Bulgarian imports, Bulgarian exports, export diversification

Въведение

„През последните години се наблюдава тенденция българският износ да разширява стойностите си към партньорите с висок дял за сметка на намаление на износа към страните с по-малко присъствие. Концентрирането на външната търговия с една страна или с икономическа общност, какъвто е случая с ЕС, предопределя зависимост на българската икономика от икономическата конюнктура на страните-партньори, което крие висок риск от бързо пренасяне на световните икономически тенденции в нашата страна.“ (ИИИ, 2016, с. 41). Може да се очаква, че стагнацията в ЕС ще продължава и вътрешното търсене в България ще е слабо, което ще задържа растежа в българската икономика. Затова растежът ще се определя от възможностите за износ, особено извън ЕС, а в този смисъл всякакви политики за насърчаване на износа са от фундаментално значение за растежа и стабилността на икономиката в средносрочна перспектива. В този контекст скорошно изследване показва, че „голяма част от българските компании, извършващи чуждестранни сделки, имат възможност за разширение на своя износ, без да

увеличават производствените си мощности“ (Несторов, 2015, с. 24).

Държавите от Субсахарска Африка придобиват все по-съществено значение и във външнотърговските отношения на България, а развитието на търговията с тях има сериозен потенциал от гледна точка на възможностите на техните пазари за българските фирми.

Търговските отношения на България със Субсахарска Африка са концентрирани в малко на брой държави, които невинаги са сред водещите икономики в региона. Затова и при разглеждане на стоковата структура на външнотърговските отношения ще бъде обърнато специално внимание на държавите, с които България търгува най-активно, както и на онези, с които по една или друга причина търговските потоци драстично са намалели.

За повишаването на възможностите за търговия допринася и новата институционална рамка на търговските отношения на ЕС със Субсахарска Африка, в която наред с търговските преференции за тези държави за достъп до пазара на страните-членки на ЕС, те самите трябва да осигурят реципрочен достъп до своите собствени пазари за компании и стоки от Съюза. По този начин се повишава адекватността на правната рамка на тези страни и

се разширява обхвата на различните инструменти за насърчаване на търговията и инвестициите (Stefanova J. et al., 2017).

Въпреки бързото нарастване на търговските потоци между България и Субсахарска Африка, богатството на региона на ресурси, добрите икономически връзки в миналото и възможностите за развитие на външотърговските отношения, не само държавните органи, но и предприятията у нас като че ли подценяват държавите в Африка като потенциален търговски партньор. Затова е важно да се анализират детайлно външотърговските отношения на България с тези страни.

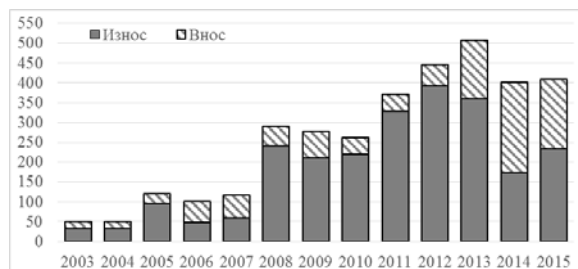
Тенденции в търговията на България с държавите от Субсахарска Африка

След годините на прехода към пазарна икономика външноикономическите отношения на България с държавите от Африка бележат значителен спад. Докато през 1984 г. делът на търговията ни със субсахарските страни заема 4,3% от общите търговски потоци, в началото на разглеждания период (2003 г.) той е едва 0.3%. През 2003-2015 г. делът на търговията нараства почти тройно, като през 2013 г. достига почти 1.1%, а през последните две години е 0.83%. При относителните стойности по-голямо увеличение бележи вносът – от 0.17% през 2003 г. до 0.67% през 2015 г., като най-съществен е делът за 2014 г. - 0.87%. При износа нарастването е с 0.51 процентни пункта - делът му през 2003 г. е 0.49%, а през 2015 г. – 1.00%, а най-високи стойности са отчетени през 2012 г. – 1.62%.

Общата стойност на търговските потоци между България и държавите от Субсахарска Африка през 2015 г. възлиза на 409.8 млн. евро, като търговията с региона заема едва 0.8% от общите и 2.3% от извънобщностните търговски потоци на страната (фиг. 1). През целия период от 2003 до 2015 г. преобладава износът – за 2015 г. стойността му е 233.2 млн. евро, а делът от търговията с държави извън ЕС – 2.8%. Вносът е значително по-малко – 177.6 млн. евро, съответно 1,9% от извънобщностната търговия на България.

До влизането на България в ЕС (до 2007 г. вкл.) търговията със Субсахарска Африка е с относително малък обем – малко под 50 млн. евро през 2003 и 2004 г. и около 100 млн. – през 2005-2007 г. До 2007 г. вносът и износът имат сходни стойности, след което

се наблюдава сериозен скок в експорта – близо 4 пъти само до 2008 г. и почти 6 пъти до 2013 г.



Фиг. 1. Външна търговия на България със Субсахарска Африка (млн. евро)

Източник: Trade Map, ITC calculations based on UN COMTRADE Statistics.

Разглеждайки динамиката на външната търговия на България със Субсахарска Африка, трябва да се отбележи фактът, че глобалната финансова криза не оказва почти никакво негативно отражение върху нея – през 2009 г. износът намалява с 31.6 млн. евро, но вносът се увеличава с 16.7 млн., или общият спад в търговските потоци е само с 14.8 млн. евро, което е едва около 5% от стойността им през 2008 г. През следващата 2010 г. обратно, вносът намалява (с 25.5 млн. евро) за сметка на износа, който се увеличава с 10.3 млн., т.е. спадът в търговските потоци отново е с около 15 млн. евро. През 2011 г. и двата показателя растат – вносът минимално (с 0.8 млн. евро), а износът – с над 50% (108 млн.), като така стойността на търговските потоци достига 370.5 млн. евро.

През разглеждания период (с изключение на две години – 2006 и 2014) салдото на търговията на България с държавите от Субсахарска Африка е положително, като и тук общият ръст за периода е над 3 пъти. През 2003 г. позитивното му измерение е 16.1 млн. евро., нараства до 70.8 млн. през 2005 г., но става отрицателно през 2006 г. (- 5 млн. евро). След това, както вече беше посочено, се наблюдава сериозен ръст в износа и за 2008-2010 салдото е около 180-190 млн. евро, достигайки 286.2 млн. през 2011 и 339.4 млн. през 2012 г. През следващите години е налице спад – 209.9 млн. евро през 2013 г. и отрицателно салдо от 53.2 млн. през 2014 г., но през 2015 г. стойността му отново е положителна - 56.6 млн. евро.

От гледна точка на стоковата структура търговията на България с държавите от Субсахарска Африка за периода 2003-2015 г. е слабо диверсифицирана и е концентрирана

главно в няколко основни групи стоки – предимно суровини и продукти с ниска добавена стойност. Освен това във всички основни търгувани продуктови групи търговията е концентрирана почти изцяло в един или няколко конкретни продукта.

През 2015 г. в стоковата структура на търговията на България със страните от Субсахарска Африка доминират необработени (сурови) материали, негодни за консумация, храни и живи животни и артикули, класифицирани главно според вида на материала.

Водещо място в износа ни също заемат необработени материали, негодни за консумация (39%), следвани от храни и живи животни (17%), растителни и животински мазнини (13%), машини, оборудване и превозни средства (12%) и артикули, класифицирани главно според вида на материала (10%).

Вносът пък е почти изцяло концентриран в храни и живи животни (41%), необработени материали, негодни за консумация (34%) и артикули, класифицирани главно според вида на материала (18%).

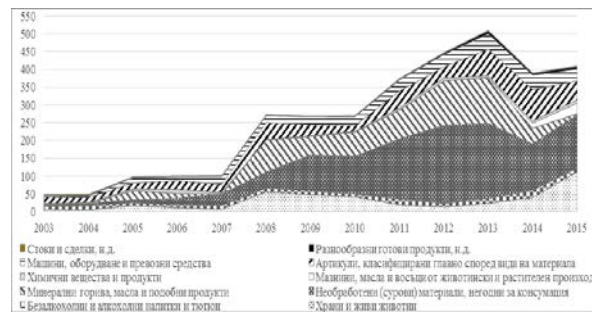
За 2015 г. салдото на България е положително във всички стокови групи с изключение на храни (-33 млн. евро), артикули, класифицирани главно според вида на материала (-9 млн. евро) и напитки и тютюн (-2 млн. евро), като спрямо предходната година се наблюдава намаление на пасива и увеличение на положителното измерение за всички останали стокови групи.

През 2003-2015 г. настъпват значителни промени в стоковата структура на търговията (фиг. 2).

Двете стокови групи, които през целия период заемат сериозно място в търговските потоци, са необработени материали, негодни за консумация и артикули, класифицирани главно според вида на материала. През отделните години от разглеждания период групите машини, оборудване и превозни средства и разнообразни готови продукти поддържат относително постоянно място в търговията, докато в относителния дял от търговските потоци на продуктите групи храни и живи животни и минерални горива, масла и подобни продукти се наблюдават резки промени.

Най-сериозен ръст за целия разглеждан период бележат групите необработени материали, негодни за консумация и храни и живи животни, следвани от артикули, класифицирани главно според вида на материала, животински и растителни мазнини и машини,

оборудване и превозни средства. При разнообразни готови продукти, химични продукти, напитки и тютюн и минерални горива, масла и подобни продукти почти няма промяна, а при неупоменатите другите стоки дори се наблюдава минимален спад.



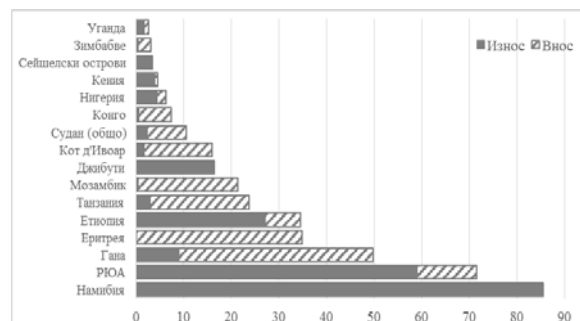
Фиг. 2. Търговия на България със Субсахарска Африка с отделни продуктови групи за периода 2003-2015 г. (млн. евро)

Източник: Eurostat, EU trade since 1988 by SITC database (DS-018995).

Основни търговски партньори на България на юг от Сахара

Основни търговски партньори на България сред държавите от Субсахарска Африка през 2015 г. (фиг. 3) са Намибия (86 млн. евро), Република Южна Африка (72 млн.), Гана (50 млн.), Еритрея (35 млн.), Етиопия (35 млн.), Танзания (24 млн. евро) и Мозамбик (21 млн. евро), като тези седем държави общо заемат почти 4/5 от търговските потоци с региона.

Сред другите държави с по-сериозно присъствие (с дял от 2-4% от търговията със субсахарските страни) през 2015 г. са Джибути, Кот д'Ивоар, Судан, Конго, Нигерия, Кения, Сейшелските острови, Зимбабве и Уганда. Общо тези държави заемат 17% от търговията на България с региона.



Фиг. 3. Външна търговия на България със Субсахарска Африка (млн. евро)

Източник: Trade Map, ITC calculations based on UN COMTRADE Statistics.

Останалите субсахарски страни имат значително по-малко място в търговията – общо малко под 5%.

Сред основните търговски партньори на България е държавата, осъществяваща най-много търговия в региона – Република Южна Африка (почти ¼ от всички търговски потоци на Субсахарска Африка). Други три държави са сред първите 10 в региона по стойност на търговските потоци – Етиопия (четвърта, с близо 5%), Гана (пета, с малко под 4%) и Мозамбик (осма, с малко над 3%). Водещият партньор на България – Намибия, е 16 по обем на търговията в Субсахарска Африка (1,6%), докато Танзания и Еритрея заемат поскромните 29-то и 43-то място. Всяка от седемте държави, с които България търгува най-активно, има относително нисък дял от търговията на страната (1-5 промила), докато самата България заема по-сериозно място като търговски партньор на Еритрея (близо 5% от търговията на тази държава), по-малко при РЮА и Танзания (съответно 1% и 0,7%) и много малък дял (0,5 – 2 промила) при останалите държави.

Поради вече отбелязаната небалансираност на търговията с отделните държави, вносът и износът ще бъдат разгледани отделно.

Главни износни дестинации през 2015 г. са Намибия (85 млн. евро), Република Южна Африка (59 млн. евро), Етиопия (27 млн. евро), Джибути (16 млн. евро), Гана (9 млн. евро), Нигерия (4 млн. евро), Кения (4 млн. евро), Сейшелските острови (3 млн. евро) и Танзания (3 млн. евро), като в тези държави е концентриран 90% от износа за региона. Износът е слабо диверсифициран, като преобладават суровините.

България изнася за *Намибия* почти единствено медни руди и техните концентрати (85 млн. евро). Експортът за *РЮА* е доста подиверсифициран – слънчогледово или шафраново масло (30 млн. евро), крафтхартия за торби, непокрита, на роли или на листа (5 млн.), електрически акумулатори (2.5 млн.) моноvlakна (1.4 млн.), препарати, използвани за храна на животни (1.3 млн.), машини и апарати за електросъпротивително заваряване (1.3 млн.), ламарина от рафинирана мед (1.2 млн.), лекарства (1 млн. евро). Основните износни продукти за *Етиопия* са друга пшеница (вкл. лимец) и смес от пшеница и ръж, несмлени (19 млн. евро), крафтхартия за торби, непокрита, на роли или на листа (4 млн.) и автоматични регистриращи касови апарати (2

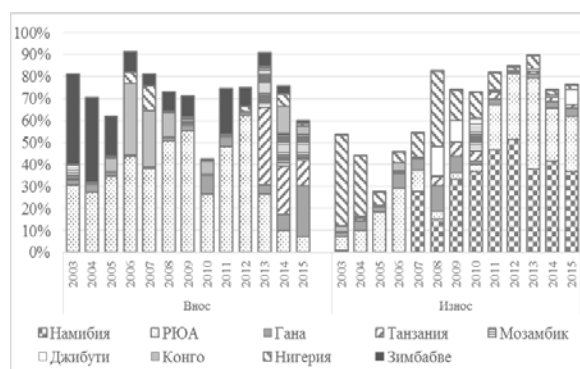
млн.). За *Мозамбик* изнасяме алуминий, нелегиран, недеформиран (необработен) (21 млн. евро). Износът на страната за *Джибути* е концентриран в нетвърда пшеница (вкл. лимец) и смес от пшеница и ръж, несмлени (16 млн.). Към *Гана* експортът е доминиран от несмлян цимент “клинкер” (5 млн. евро), врати, прозорци и техните каси и прагове, от алуминий (1.2 млн.) и други конструкции и части от конструкции, от алуминий (0.6 млн.). Експортът за *Нигерия* е доста диверсифициран и е концентриран почти изцяло в машини и оборудване и други преработени стоки – изнасят се над 25 различни продукта, най-много оловни акумулатори (0.5 млн.), камиони-кранове (0.3 млн.), електрически проводници (0.2 млн.), трансформатори с течен диелектрик (0.2 млн.), входни или изходни единици на автоматични машини за обработка на информация (0.2 млн.), части за миялни машини (0.2 млн.), предпазни каски (0.2 млн.), блиндиращи каси и сейфове (0.2 млн.) и др. Основни износни продукти за *Кения* са автоматични регистриращи касови апарати (1 млн.), крафтхартия за торби, непокрита, на роли или на листа (0.5 млн.), млекопреработващи машини и апарати (0.4 млн.), водка (0.3 млн.) и изделия от железни или стоманени телове (0.3 млн.). За *Сейшелските острови* експортът е съставен почти изцяло от цигари, съдържащи тютюн (3 млн.). За *Танзания* се изнасят автоматични регистриращи касови апарати (0.9 млн. евро), игри, функциониращи чрез вкарването на всякакви разплащателни средства (0.3 млн.), сглобяеми конструкции (0.3 млн.) и печатащи устройства, копирни и факс машини (0.2 млн.).

Основни източници на внос през 2015 г. са Гана (41 млн. евро), следвана от Еритрея (35 млн. евро), Танзания (21 млн. евро), Кот д'Ивоар (14 млн. евро), Република Южна Африка (12 млн. евро), Судан (8 млн. евро), Етиопия (7 млн. евро) и Конго (7 млн. евро), формирайки близо 95% от общия импорт от Субсахарска Африка. При повечето от тези държави импортът е слабо диверсифициран и е основно на суровини.

През 2015 г. България внася от Гана масло, мазнина и течно масло, от какао (20 млн. евро), какаова маса, необезмаслена (16 млн.), какаова маса, напълно или частично обезмаслена (4 млн.). От Еритрея импортът е на медни руди и техните концентрати (35 млн. евро), като България е сред основните износни дестинации на тази страна – над 8.5% от экс-

порта на Еритрея са за България. Основните импортни стоки от Танзания са други руди на благородните метали и техните концентрати (12 млн. евро), мед, рафинирана, нелегирана, недеформирана (3 млн.), медни руди и техните концентрати (2.5 млн.), отпадъци и отломки от мед (2 млн.) и цигари, съдържащи тютюн (1.3 млн.). От Кот д'Ивоар се внасят какаова маса, необезмаслена (13 млн.) и отпадъци и отломки от мед (1 млн. евро). Вносът от РЮА е по-диверсифициран и се състои основно от електрически апарати за сигнализация (3.5 млн. евро), фини или груби животински косми, шрайхгарни или камгарни (2.5 млн.), камгарни ленти и друга камгарна вълна (1 млн.), плодове, пресни или сушени (1 млн.) и антрацитни и черни въглища (1 млн.). От Судан импортът е на нерафинирана сурова захар от захарна тръстика (8 млн.). От Етиопия се внася кафе сурово, дори декофеинизирано (4 млн.) и сух фасул, без шушулките (3 млн. евро). Основен импортен продукт от Конго са катоди и секции от катоди от рафинирана мед (7 млн.).

През разглеждания период 9 държави от региона имат относително постоянно (поне 4 години от периода) по-сериозно място в търговията на България със Субсахарска Африка (търговия общо над 25 млн. евро, внос или износ над 15 млн. евро или дял от търговията над 15% за отделна година) – Намибия, Република Южна Африка, Гана, Танзания, Мозамбик, Джибути, Конго, Нигерия и Зимбабве (фиг. 4).



Фиг. 4. Дял на избрани партньори от Субсахарска Африка в търговията на България с региона (2003-2015 г., %)

Източник: Trade Map, ITC calculations based on UN COMTRADE Statistics.

Други 9 държави от региона заемат по-сериозно място в търговията на България с региона, но само за една или две години, като обикновено това се дължи на появяването или

изчезването на определен продукт, търгуван през съответните години с конкретна държава, като колебания, надвишаващи 10 млн. евро през разглеждания период, се наблюдават при търговията с Еритрея, Етиопия, Кот д'Ивоар, Судан, Кения, Либерия, Бенин, Ангола, Того и Екваториална Гвинея.

Заклучение

Повишаването на износа и „отварянето“ към нови пазари е възможна алтернатива, която да доведе до стабилизиране на добрите позиции във външнотърговския обмен, особено в условията на глоболизиращи се пазари и засилена международна конкуренция. Задълбочаването и разширяването на външнотърговските отношения могат да бъдат едновременно ключов фактор за откриване на различни перспективи пред българската икономика и катализатор за нейното развитие. В тази връзка България следва да потърси възможности за реализиране на продукцията не само на европейските, но и на други големи пазари (Гълъбова, Несторов, 2016, с. 119). Такива пазари потенциално могат да бъдат страните от Субсахарска Африка.

Субсахарските държави играят все по-голяма роля във външнотърговските отношения на България – стойността на търговията с тях се увеличава над 4 пъти по-бързо в сравнение с общите ни търговски потоци извън ЕС. Потенциалът, който търговията с тези държави открива пред нашата страна, е още по-голям и от гледна точка на повишаващото се силно положително салдо на търговията с тях. Наред с това се наблюдава и увеличаване на дела на търговията на България с региона, макар и тя все още да заема незначителна част от общите търговски потоци на страната.

Търговията на България с отделните страни от Субсахарска Африка, с малки изключения, е непостоянна.

Изводът, който се налага от подробното разглеждане на търговията на България с основните партньори от Субсахарска Африка, е, че за съжаление с малки изключения тя е слабо диверсифицирана. Внасят се ограничено количество продукти, почти само суровини, като най-голяма е стойността на металите (най-вече мед, преработена или не), какаото, кафето и тютюна. Износът също е съставен предимно от суровини (горива, метали и минерали), но може да се отбележи като положителен фактът, че при някои от държавите,

макар и малка като стойности, се наблюдава известна разнородност, особено при износа на машини и оборудване.

При всички основни търговски партньори търговията е небалансирана, като преобладава или вноса, или износа, като при някои държави (Намибия, Еритрея, Мозамбик, Джибути, Конго, Сейшелските острови) единият от двата показателя заема над 99% от общите търговски потоци. Затова и салдото на търговията с отделните държави е или силно положително (Намибия, Република Южна Африка, Етиопия, Джибути, Нигерия, Кения, Сейшелските острови, Уганда), или силно отрицателно (Гана, Еритрея, Танзания, Кот д'Ивоар, Судан, Конго, Зимбабве). Това се дължи най-вече на факта, че в повечето държави търговията е концентрирана в един или много малко на брой търгувани продукти.

Нестабилността в структурата на търговията със субсахарските държави се дължи на липсата на трайни и устойчиви външно-търговски връзки с тези страни, поради отсъствието на държавна политика за подкрепа на българските фирми на тези пазари. Това е причината и за концентрацията на износната структура в ограничен брой стоки, както и за инцидентните случаи на износ на други стоки. Българският износ се отклонява от структурата на износа на ЕС за региона, който е концентриран в обработените стоки, докато в българския преобладават суровините.

Търсенето на преработени стоки в региона и успехът на някои български фирми в износа им разкрива пространство за българските производители. Българските фирми не се възползват в достатъчна степен от богатството на ресурси на субсахарските страни – от тях се внася незначително количество продукти, най-вече храни и метали, като източниците на внос са много ограничени. Негативно въздействие върху вноса оказва и силно изразената тенденцията към големи колебания и внезапно появяване и изчезване на определени стоки от търговията със Субсахарска Африка.

Растящият потенциал на Субсахарска Африка, добрата правно-институционална рамка изградена от споразуменията на ЕС, както и значителният интерес на българските фирми да търгуват точно в областите, в които има търсене, е всичко от което има нужда, за да се реализира ефективна външно-търговска политика от страна на държавата. Тази политика трябва да се изразява най-вече в предоставянето на информационни услуги на износители

и амбициозни и постоянни действия за налагане на българските стоки на тези пазари.

Литература

1. Гълъбова, Б. и Н. Несторов. 2016. Състояние и тенденции при износа на руди, шлаки и пепели. - *Cn. Science & Technologies, Volume VI, 2016, Number 7: Social Studies*, Стара Загора: СУСЗ, с. 114-119.

2. Институт за икономически изследвания при БАН (ИИИ). 2016. Годишен доклад 2016. Икономическо развитие и политики в България: Оценки и очаквания. С.: Горекс Прес, ISBN 978-954-616-260-1.

3. Несторов, Н. 2015. Изследване на външнотърговската дейност на българските фирми. - В: Иновациите: Двигател за икономическия растеж – 2015 г., с. 20-24, С.: ВУЗФ, ISBN: 978-954-8590-32-7.

4. Eurostat – EU trade since 1988 by SITC database (DS-018995), дост. на <http://ec.europa.eu/eurostat>, последно посетен на 1.02.2016.

5. Stefanova, J & Wenner, Z. (2017). Optimal management strategies in small and medium enterprises. - In: *Vemic, M. (Ed.), Entrepreneurship and enterprise value creation in support of smart, sustainable and inclusive growth in the European Union*. Pennsylvania. IGI Global.

6. Trade Map, ITC calculations based on UN COMTRADE Statistics, дост. на <http://www.trademap.org/>, последно посетен на 1.02.2016.

Име на автора: гл. ас. д-р Едуард Маринов
Организация: Институт за икономически изследвания при БАН

Секция: Международна икономика
Адрес: София 1040, ул. Аксаков №3

e-mail: eddie.marinov@gmail.com

Публикацията е осъществена в рамките на проект „Възможности и перспективи пред външнотърговските отношения на България с държавите от Субсахарска Африка“. Авторът изказва благодарност към „Програмата за подпомагане на младите учени в БАН“.



ФАКТОРИНГ И ИНВЕСТИЦИОННА АКТИВНОСТ НА ФИРМИТЕ

Галя Тасева-Петкова

FACTORING AND INVESTMENT ACTIVITY OF COMPANIES

Galya Taseva-Petkova

ABSTRACT: *The article explores the existence of correlation between the use of factoring from firms in Bulgaria and their investment activity. The results of the survey among 1000 non-financial companies from various sectors of the economy show a positive relationship. Justified are several reasons for the favorable impact of the use of factoring on the investment activities of enterprises. The first is that factoring is the funding source. As a source of short-term financing factoring is an appropriate instrument for meeting the increased demand for working capital in companies engaged in investment activities. Moreover, the opportunities for expansion of trade credit and turnover of firms, factoring leads to an increase in internally generated financial resources. In addition, improving the liquidity of companies by selling receivables increased their creditworthiness and access to institutional funding. The importance of factoring to boost sales helps increase the market share of the company and hence the need to increase the production capacity as well as optimal loading of new production capacity and hence to improve the effects of investment. Factoring allows for reducing the problem of shifting investment (crowding out) as a result of the freezing of financial resources in trade receivables. Also contributing to the decrease in the share of overdue and doubtful receivables from customers, which reduces losses for companies and increases their financial capabilities. By factoring achieved and overall improved management of trade receivables and working capital, which favors the growth of profitability and investment activity of companies. As restrictions on the impact of factoring on the investment activities of companies were identified short-term nature and the fact that it is quantitatively limited by the value of trade receivables of enterprises. But these constraints are partially overcome because of the continuous resumption of loans to customers. Another limitation is the high cost of factoring services in the country, which hinders the complete elimination of crowding out of investment due to the freezing of funds in trade receivables. Reducing the cost of factoring and its wider diffusion will strengthen its role as a mechanism for stimulating investment activity of companies.*

Key words: investments, factoring, trade credit, trade receivables, crowding out effect, shifting investments

Въведение

Инвестиционната активност на фирмите до голяма степен се определя от възможностите им да си осигурят необходимото финансиране за придобиване или изграждане на инвестиционните обекти и покриване на евентуално нарастване на нуждите от оборотен капитал в следствие на инвестициите. За много от нефинансовите предприятия е трудно или дори практически невъзможно да привлекат банково кредитиране. Това ги изправя пред необходимостта да търсят алтернативни външни източници на финансиране, както и да се стремят да повишат вътрешно генерираните си финансови ресурси. Сред възможните алтернативни източници на финансиране е факторингът, който позволява превръщане на замразените в търговски взе-

мания финансови ресурси в ликвидни средства. Той е широко разпространен в някой развити икономики, но все още слабо използван в България.

В литературата има дефицит на изследвания на пряката зависимост между използването на факторинг от фирмите и тяхната инвестиционна активност. Освен това, високата междуфирмена задлъжнялост в България, трудностите в набавяне на финансиране и ниското ниво на инвестиции на нефинансовите предприятия правят въпроса за зависимостта между употребата на факторинг и инвестиционната дейност на фирмите в страната особено актуален.

Целта в статията е да се изследва именно релацията между употребата на факторинг от нефинансовите предприятия в България и

тяхната инвестиционна активност. За постигането на целта са поставени следните задачи: 1) да се направи преглед на литературата в анализиранията област; 2) да се изследва за наличието на зависимост между употребата на факторинг и инвестиционната дейност на фирмите въз основа на емпирични данни. Тази зависимост трябва да се търси в следните направления:

- Факторингът е източник на финансиране, макар и с краткосрочен характер;
- Допринася за повишаване на ликвидността на фирмите;
- Дава възможност за редуциране на проблема с изместване на инвестиции („crowding out“) в резултат на ангажирането на финансов ресурс в търговски вземания;
- Дава възможност за разширяване на продажбите с отсрочено плащане и пазарния дял на фирмите, което създава потребност от увеличаване на производствения капацитет чрез инвестиции в нови мощности;
- Благодарение на стимулиращата продажбите роля допринася за оползотворяване на разширения, посредством реализираните инвестиции, производствен капацитет. Това на свой ред благоприятства възвръщането на инвестираните средства и подобрява ефекта от инвестициите;
- Допринася за намаляване на дела на просрочените и несъбираеми вземания от клиенти, което редуцира загубите за фирмите и подобрява техните финансови възможности.

Теоретичен обзор

Факторингът е форма на краткосрочно финансиране (Стефанова, 2000; стр. 317; Димитрова, 2008, стр. 17). Осигуряваният от фактора финансов ресурс предпазва доставчика от замразяването на оборотни средства, подобрява ликвидността му и повишава неговия капацитет за продажби с отсрочено плащане. Употребата на факторинг ограничава риска от неблагоприятния ефект на инфлацията върху стойността на вземанията и риска от обезценка на валутата, в която е деноминирано вземането. Но ползването на факторинг дава и редица други предимства на доставчиците. Факторингът интегрира финансови и нефинансови услуги, обвързвайки ги с търговската дейност на доставчиците. Това позволява на факторинг-клиента да спести разходи и да постигне по-висока рентабил-

ност (Стоименов, 1999, стр. 334, 338, 339; Димитрова, 2008, стр. 21).

Краткосрочният характер на факторинга като форма на финансиране на пръв поглед редуцира ролята му за инвестиционната дейност на фирмите. В литературата обаче има аргументи, които подчертават значението му за предприятията в това отношение. Басалаев (2014) обръща внимание, че дори за фирмата да не е трудно да привлече кредитно финансиране за инвестицията, за нея може да бъде трудно да привлече финансиране за повишаване на оборотния капитал, когато инвестицията е свързана с повишаване обема на оборота, тъй като оценката на кредитоспособността е на база текущите активи.

В допълнение, изследване за България показва, че инвестиционната дейност е обвързана и със спецификите на потребностите на фирмите от финансов ресурс. Фирмите, които са направили повече инвестиции посочват, че имат нужда от по-краткосрочни кредити, т.е. тяхната потребност е основно от оборотен капитал, необходим за нормалното функциониране на създадените производствени мощности. (Тасева-Петкова, 2016) Освен това, фирмите, които са инвестирали повече обикновено са по-задължени и от тук с по-ниска кредитоспособност. Същевременно те вероятно се нуждаят от допълнителни средства, за да погасяват кредитите, които са привлекли за инвестиционните си нужди, тъй като по една или друга причина не са в състояние да генерират достатъчно собствени приходи за посрещане на текущите си задължения. Сред възможните причини за недостига на собствени приходи са недостатъчното качество на мениджмънта, свиването на пазарите, трудностите в планирането на постъпленията от инвестициите, които се подсилват в условия на несигурна икономическа среда. Възможно обяснение е и че фирмите са поели твърде висок риск, финансирайки дългосрочни инвестиции с краткосрочни кредити, които се налага периодично да рефинансират. Продължителният срок за събиране на търговските вземания също е обстоятелство, което повишава необходимостта от краткосрочни средства. Освен че е средство за осигуряване на оборотен капитал и повишаване ликвидността на фирмите, факторингът е и механизъм за намаляване на риска от просрочване на вземания, тъй като фирмите-клиенти са по-коректни като платци, когато вземането е

прехвърлено към финансова институция, доставчик на факторинг услуги.

Всичко това подчертава значението на факторинга за инвестиционната активност на фирмите. Особено за фирми с изчерпан дългов капацитет, които трудно биха могли да привлекат допълнителен банков кредит, в условия на повишен риск в икономиката и липса на алтернативи за финансиране каквато е ситуацията в България.

Murfin и Njoroge (2012) изследват взаимоотношенията по предоставяне на търговски кредит от по-малки, често некредитоспособни доставчици на техните по-големи и кредитоспособни (с инвестиционен рейтинг) клиенти. Те показват, че фирмите са принудени да съкращават инвестициите си в нови съоръжения и оборудване, когато техните клиенти плащат по-бавно. Недоинвестирането е за сметка на дългосрочната рентабилност. Техните тестове подсказват, че това се дължи на факта че доставчиците срещат ограничения в тяхната собствена способност да повишават дълга, въпреки качеството на вземанията, които се финансират.

Murfin и Njoroge (2014) разширяват изследването си и установяват, че ефектът на свиване на инвестициите от американски фирми, чиито големи клиенти плащат по-бавно, е по-силен в период на свиване на банковото кредитиране и при финансово притеснените фирми. Алтернативните разходи от разширяването на кредита за големите клиенти силно нарастват, когато фирмите са изправени пред финансови проблеми. Кредитирането на фирми с по-ниски алтернативни разходи за капитал от фирми с по-високи алтернативни разходи води до сериозен проблем с недостатъчни инвестиции в икономиката.

За България изследването на ефекта на просрочването на плащанията от клиенти също показва негативна зависимост между забавянето в събираемостта на вземанията и инвестиционната активност на предприятията. Фирмите, при които събирането на вземанията се забавя по-дълго са инвестирани по-малко средства. Разкрива се и обратнопропорционална връзка между процента на отписани търговски вземания и размера на направените през последните години инвестиции. Установява се също средна по сила статистически закономерна обратнопропорционална зависимост между процента отписани вземания на фирмите в България и стойността на планираните инвестиции. Между стойността

на самите вземания обаче и инвестиционната активност на предприятията в условия на икономически затруднения съществува позитивна връзка. Употребата на факторинг позволява повишаване на ликвидността на фирмите и на техния капацитет за продажби с отсрочено плащане. В условия на свито търсене кредитирането на клиентите е свързано с нарастване на приходите от продажби и финансовия потенциал на фирмите за реализация на инвестиционни проекти. (Тасева-Петкова, 2016, Тасева-Петкова, 2014)

Burkart и Ellingsen (2004) описват механизъм, по който фирмите успяват да възстановят в ликвидна форма, средства, вложени в търговски вземания, привличайки външно финансиране. Фирмата може да получи допълнителен банков кредит срещу вземането. Така предлагането на допълнителен долар търговски кредит не принуждава фирмата да редуцира нейните реални инвестиции на долар. Но поради това, че банките оптимално обезпечават кредитите, които отпускат с вземания (обезпечението надвишава стойността на банковите кредити) е налице известен crowding out.

Има случаи, в които за фирмите е трудно или дори невъзможно да привлекат външно финансиране. Giannetti, Burkart и Ellingsen (2007) разглеждат механизъм, по-който кредитно затруднените предприятия се стремят да преодолеят проблема с недостига на финансов ресурс, породен от продажбите с отсрочено плащане. При големи алтернативни разходи за капитал на доставчика може да се наблюдава висок размер на дисконта за незабавно или по-ранно плащане. Така чрез високия размер на отстъпката, който насърчава купувача да плати по-рано се избягва неефективността, произхождаща от насочването на средства от кредитно затруднения продавач към купувача с по-лесен достъп до финансов ресурс. Giannetti, Burkart и Ellingsen (2007) твърдят, че в условия на конкурентен пазар обаче стимула на доставчиците да предлагат високи отстъпки е слаб, тъй като за тях обикновено е лесно набавянето на ресурс за финансиране на инвестициите във вземания и не се наблюдава ефект на изместване на други инвестиции. За САЩ, където банките са склонни да финансират до 80% от вземанията, потенциалния размер на crowd out ефекта (изместените инвестиции) е 20% (Mian и Smith, 1992; Giannetti, Burkart и Ellingsen, 2007). В България факторинг пазарът е силно

доминиран от банкови институции, но факторингът остава все още слабо разпространен.

В България механизмът за предлагане на по-високи отстъпки за незабавно или по-ранно плащане се оказва неефективен. Изследване за страната показва наличие на негативна зависимост между процента на клиентите, които ползват отстъпка за незабавно плащане и размера на планираните инвестиции. Колкото по-голям е дялът на клиентите, които се възползват от отстъпката, толкова по-малка е стойността на планираните инвестиции. Това свидетелства за неправилно определяне на размера на отстъпката. Нивото на предоставяния дисконт не може да компенсира намалението на приходите от продажби (което се получава в резултат от ефективното намаление на цената на продукцията) посредством нарастване на оборота и/или намаление на отписаните вземания. На свой ред, свиването на постъпленията ограничава инвестиционните възможности на фирмите. (Тасева-Петкова, 2016)

Емпирично изследване

Данните, използвани за изследване на зависимостта между пазарната сила на фирмите и прилагането на мерки за защита от забавени плащания от клиенти са от емпирично социологическо изследване, проведено през лятото на 2015 г. сред 1000 нефинансови предприятия. Използвана е представителна гнездова извадка. Изследването е проведено по метода на пряко стандартизирано интервю. Резултатите от анкетното проучване са обработени с програмен продукт SPSS. Данните са анализирани с помощта на непараметричния метод „ χ^2 - квадрат анализ“, възприето е ниво на риск от α -грешка 0,05, представени са едномерни и двумерни честотни разпределения.

В извадката са включени фирми с различна основна дейност. Преобладават предприятията от сектор „Търговия; Ремонт на МПС“, а най-малко са предприятията от сектор „Селско, горско, ловно и рибно стопанство“ (вж. Таблица 1).

Таблица 1 Разпределение на фирмите според основната им дейност

	Брой	Процент	Кумулативен процент
Селско, горско, ловно и рибно стопанство	46	4,6	4,6
Промисленост	101	10,1	14,7
Строителство	59	5,9	20,6
Търговия; Ремонт на МПС	380	38	58,6
Хотели и ресторанти	78	7,8	66,4
Транспорт, складиране и съобщения	60	6	72,4
Други	276	27,6	100
Общо	1000	100	

Структурата на извадката според размера на предприятията по показателя „брой заети лица“ е представена в Таблица 2. Преобладават предприятията с до 9 заети лица, които

съставляват две пети от анкетираните, а най-малък е дялът на големите предприятия (с 250 и повече заети лица), които са една десета от фирмите в извадката.

Таблица 2 Разпределение на фирмите според броя на заетите лица

	Брой	Процент	Кумулативен процент
От 1 до 9 заети	405	40,5	40,5
От 10 до 49 заети	222	22,2	62,7
От 50 до 249 заети	271	27,1	89,8
250 и повече заети	102	10,2	100
Общо	1000	100	

Според нивото на приходите от продажби фирмите от извадката са разпределени по начина, представен в Таблица 3. Въпросът за размера на оборота е представен на категорична скала с интервали с определени грани-

ци. Това позволява, до известна степен, да се заобиколи проблема с нежеланието на фирмите да разкриват точна информация за финансовите си показатели.

Таблица 3 Разпределение на фирмите според размера на оборота

Оборот	Брой	Валиден процент	Кумулативен процент
До 100 000 лв.	297	42,7	42,7
От 100 001 до 500 000 лв.	143	20,5	63,2
От 500 001 до 1 000 000 лв.	72	10,3	73,6
От 1 000 001 до 5 000 000 лв.	92	13,2	86,8
Над 5 000 000	92	13,2	100,0

Разпространението на факторинга в България все още е твърде слабо. Едва 7,6 % от анкетираните 1000 фирми използват факторинг.

В Таблица 4 е представено разпределението на фирмите, които са инвестирали в различни дейности през последните три години.

Най-голям процент от фирмите са инвестирали в придобиване на модерни машини и оборудване, следва процентът на фирмите, които са вложили средства за придобиване на компютърен хардуер и софтуер. Най-малко са фирмите, инвестирали във външна научно-изследователска дейност.

Таблица 4 Процент от анкетираните фирми, инвестирали в следните дейности през последните три години с цел развитие на съществуващи или нови продукти/услуги

	Процент
Вътрешна научно-изследователска дейност (дейност в рамките на фирмата, която повишава знанието за развитие на съществуващи и нови продукти/ услуги)	17,9
Външна научно-изследователска дейност (дейност, извършвана от външни фирми, вкл. от други бизнес сфери, или от обществени/частни изследователски организации)	5,7
Придобиване на модерни машини и оборудване	46,8
Придобиване на компютърен хардуер и софтуер	45,7
Придобиване на външно знание (придобиване или лицензи за патенти и непатентовани изобретения, ноу-хау и др. видове знание от други фирми /организации)	12,3
Специализирани обучения в сферата на иновациите (вътрешни или външни обучения за персонала, насочени към разработване и/или въвеждане на иновации)	24,3
Проектиране (всички видове дейности по проектиране, вкл. стратегическо за разработване или изпълнение на нови или подобрени продукти, услуги или процеси)	16,8

Резултатите от χ -квадрат анализа на зависимостта между употребата на факторинг и индикатори за инвестиционната дейност на фирмите през последните три години с цел развитие на съществуващи или нови продукти/услуги са представени в Таблица 5. Уста-

новява се статистически закономерна връзка (макар и слаба по-сила) с всички индикатори, което потвърждава значението на факторинга за инвестиционната активност на фирмите в страната.

Таблица 5 Зависимост между употребата на факторинг и индикатори за инвестиционната дейност на фирмите

	Sig.	Коефициент на Cramer
Вътрешна научно-изследователска дейност (дейност в рамките на фирмата, която повишава знанието за развитие на съществуващи и нови продукти/ услуги)	0,001	0,102
Външна научно-изследователска дейност (дейност, извършвана от външни фирми, вкл. от други бизнес сфери, или от обществени/частни изследователски организации)	0,000	0,125
Придобиване на модерни машини и оборудване	0,000	0,155
Придобиване на компютърен хардуер и софтуер	0,001	0,108
Придобиване на външно знание (придобиване или лицензи за патенти и не-патентовани изобретения, ноу-хау и др. видове знание от други фирми /организации)	0,000	0,157
Специализирани обучения в сферата на иновациите (вътрешни или външни обучения за персонала, насочени към разработване и/или въвеждане на иновации)	0,000	0,181
Проектиране (всички видове дейности по проектиране, вкл. стратегическо за разработване или изпълнение на нови или подобрени продукти, услуги или процеси)	0,000	0,164

В Таблица 6 е представено разпределение на фирмите, които са инвестирани/не са инвестирани в съответните направления и използват факторинг. Процентите на фирмите,

които са инвестирани в съответните дейности и използват факторинг са по-големи от процентите на фирмите, които не са инвестирани и използват факторинг.

Таблица 6 Процент на фирмите, които са инвестирани, съответно не са инвестирани в различните дейности и използват факторинг

		Използват факторинг
Вътрешна научно-изследователска дейност (дейност в рамките на фирмата, която повишава знанието за развитие на съществуващи и нови продукти/ услуги)	Инвестирани са	13,4
	Не са инвестирани	6,3
Външна научно-изследователска дейност (дейност, извършвана от външни фирми, вкл. от други бизнес сфери, или от обществени/частни изследователски организации)	Инвестирани са	21,1
	Не са инвестирани	6,8
Придобиване на модерни машини и оборудване	Инвестирани са	12,0
	Не са инвестирани	3,8
Придобиване на компютърен хардуер и софтуер	Инвестирани са	10,7
	Не са инвестирани	5,0
Придобиване на външно знание (придобиване или лицензи за патенти и не-патентовани изобретения, ноу-хау и др. видове знание от други фирми /организации)	Инвестирани са	18,7
	Не са инвестирани	6,0
Специализирани обучения в сферата на иновациите (вътрешни или външни обучения за персонала, насочени към разработване и/или въвеждане на иновации)	Инвестирани са	16,0
	Не са инвестирани	4,9
Проектиране (всички видове дейности по проектиране, вкл. стратегическо за разработване или изпълнение на нови или подобрени продукти, услуги или процеси)	Инвестирани са	17,3
	Не са инвестирани	5,6

Зависимост се открива и между използването на факторинг и преценката на фирмите за значението на разширяването на производствения капацитет за развитието на фирмата през последните три години (sig.=0,001, коефициент на Cramer=0,131, при изпълнени

всички изисквания на метода „ χ - квадрат анализ“). В Таблица 7 е представено разпределението на фирмите според преценката им за значението на разширяването на производствения капацитет за развитието на фирмата.

Таблица 7 Разпределение на анкетираниите фирми според преценката им за значението на разширяването на производствения капацитет за развитието на фирмата през последните три години

Преценка	Процент фирми	Кумулативен процент
Голямо значение	28,9	28,9
Известно значение	25,1	54,0
Няма значение	12,8	66,8
Не се отнася до фирмата	33,2	100,0

Близо половината (47,4 %) от анкетираниите предприятия, които използват факторинг посочват, че разширяването на производствения капацитет е имало голямо значение за развитието на фирмата. Процентите на фирмите, които преценяват, че разширяването на производствения капацитет е имало само известно или дори никакво значение за развитието на предприятието рязко намаляват. Това е още едно потвърждение за ролята на използването на факторинг за инвестиционната активност на фирмите. Доказва се значението

на факторинга за осигуряване на повишените потребности от оборотен капитал с цел натоварване на разширените производствени мощности на фирмите, които са осъществили инвестиции. Тази зависимост подкрепя също значението на факторинга за стимулиране на продажбите чрез разширяване на кредита за клиентите и като цяло за ефекта от инвестициите. По-високата инвестиционна активност предполага разширен производствен капацитет и необходимост от повече продажби за възвръщане на инвестираните средства.

Таблица 8 Процент фирми, използващи факторинг, разпределени според преценката им за значението на разширяването на производствения капацитет за развитието на фирмата през последните три години

	Използват факторинг
Голямо значение	47,4
Известно значение	26,3
Няма значение	5,3
Не се отнася до фирмата	21,1

Въпреки установените позитивни зависимости трябва да отчетем и съществуващите ограничения пред факторинга като инструмент за въздействие върху инвестиционната дейност на фирмите, които вероятно допринасят за слабата сила на връзката, която се установява при изследването.

При изследването на връзката между употребата на факторинг и инвестиционната активност на фирмите трябва да имаме предвид, че и при използване на факторинг ефект на изместване на инвестиции, поради замразяването на средства във вземания от клиен-

ти, би могъл да се наблюдава, дори и при сто процента прехвърляне на вземанията към факторингово дружество. Причината е, че факторинговата услуга е свързана с определени разходи за фирмите, продавачи на вземания. Това е особено релевантно, когато цената на факторинга е висока, какъвто е случая в България.

Влиянието на факторинга върху инвестиционната активност се лимитира и от краткосрочния характер на търговския кредит. Поради краткосрочния си характер факторингът сам по себе си не дава възможност за ця-

лостно и самостоятелно покриване на необходимостта от финансиране на дългосрочни по своя характер и големи по стойност инвестиции. Освен това той е и количествено ограничен от стойността на неизискуемите търговски вземания на фирмите. Тези ограничения до известна степен се преодоляват, поради непрекъснатото възобновяване на кредитите за клиентите. Което означава, че влияние върху изследваната в статията зависимост оказват и факторите, влияещи върху обема на продажбите, както и политиката по търговско кредитиране на фирмите.

Заклучение

Въпреки съществуващите ограничения пред факторинга като инструмент за насърчаване на инвестиционната дейност на фирмите, резултатите от изследването сред 1000 нефинансови предприятия от различни сектори на икономиката потвърдиха неговото значение за реализирането на инвестиции. Установиха се еднопосочни зависимости между използването на факторинг от една страна и индикатори за инвестиционната дейност на фирмите през последните три години, както и преценката на фирмите за значението на разширяването на производствения капацитет за развитието на фирмите, от друга страна.

Благоприятното влияние на използването на факторинг върху инвестиционната дейност на предприятията може да бъде обяснено в няколко направления. Факторингът е източник на финансиране, макар и с краткосрочен характер. Като източник на краткосрочно финансиране факторингът е подходящ инструмент за посрещане на потенциалното увеличение на потребностите от оборотен капитал при фирми, осъществяващи инвестиционна дейност. Освен това с възможностите, които дава за разширяване на продажбите на кредит и оборота на фирмите, при равни други условия той води до повишаване на вътрешно генерираните финансови ресурси. В допълнение, подобряването на ликвидността на фирмите чрез продажба на вземания повишава тяхната кредитоспособност и достъпът им до институционално финансиране.

Стимулиращата продажбите роля на факторинга допринася от една страна за увеличаване на пазарния дял и от тук на необходимостта от нарастване на производствения капацитет, а от друга за оптимално натоварване на новите производствени мощности и

от тук за подобряване на ефекта от инвестициите. Факторингът дава възможност и за редуциране на проблема с изместване на инвестиции (crowding out) в резултат на ангажирането на финансов ресурс в търговски вземания. Също така, допринася за намаляване на дела на просрочените и несъбираеми вземания от клиенти, което редуцира загубите за фирмите и повишава техните финансови възможности. Чрез него се постига и цялостно подобряване на управлението на търговските вземания и оборотния капитал, което благоприятства нарастването на рентабилността и инвестиционната активност на фирмите.

Като ограничения пред влиянието на факторинга върху инвестиционната дейност на фирмите бяха посочени краткосрочният му характер и обстоятелството, че той е количествено ограничен от стойността на неизискуемите търговски вземания на предприятията. Но тези ограничения частично се преодоляват, поради непрекъснатото възобновяване на кредитите за клиентите. Друго ограничение е високата цена на факторинг услугите в страната, което възпрепятства пълното елиминиране на ефекта на изместване на инвестиции в резултат на ангажирането на средства в търговски вземания. Намаляването на цената на факторинга и по-широкото му разпространение ще засили ролята му на механизъм за стимулиране на инвестиционната активност на фирмите.

¹Изследването е проведено от агенция ЕСТАТ в рамките на Проект „Повишаване качеството на образованието и на научните изследвания в областта на бизнес – инженерството за изграждане на икономика, основана на знанието (иновациите) и финансите”, с финансовата подкрепа на Оперативна програма „Развитие на човешките ресурси”, (Договор № BG051PO001-3.3.06-0053), реализиран от Висше училище по застраховане и финанси и партньор Институт за икономически изследвания на БАН

Литература

1. Басалаев, Д., 2014, Журнал Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки, № 4-1, стр. 48 – 51, <http://cyberleninka.ru/article/n/factoring-kak-istochnik-finansirovaniya-investitsionnoy-deyatelnosti-predpriyatiya>
2. Димитрова, 2008, Факторинг, изд. Сиела

3. Стефанова, Пенка, 2000, Банки и кредитно посредничество, Изд. Тракия М
 4. Стоименов, Милчо, 1999, Финансиране на международната търговия
 5. Тасева-Петкова, 2016 г., Търговско кредитиране и финансово състояние на фирмите, Издателски комплекс - УНСС
 6. Тасева-Петкова, Г., 2014 г., Инвестиционна активност на нефинансовите предприятия в България, Сборник с доклади от Международна научна конференция „Икономически растеж: стимули и ограничители”, стр. 393 – 406
 7. Burkart Mike and Tore Ellingsen, 2004, In-Kind Finance: A Theory of Trade Credit, The American Economic Review, Vol. 94, No. 3, pp 569-590
 8. Giannetti, Mariassunta, Mike Burkart and Tore Ellingsen, 2007, What You Sell Is What You Lend? Explaining Trade Credit Contracts, http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=930390
 9. Mian, Shehzad L. and Clifford W. Smith, 1992, Accounts Receivable Management Policy: Theory and Evidence, Journal of Finance 47, pp. 169-200
 10. Murfin., J. and Njoroge, K., 2012, mall lending big: The real effect of trade credit demands on constrained suppliers, Yale ICF Working Paper No. 12-27, http://depot.som.yale.edu/icf/papers/fileuploads/2716/original/2012_ICF_WPS_12-27_Murfin_Small_Lending.pdf
 11. Murfin., J. and Njoroge, K., 2014, The Implicit Costs of Trade Credit Borrowing by Large Firms, <http://faculty.som.yale.edu/JustinMurfin/Downloads/workingpapers/small lendingbig.pdf>
-

Име на автора: Галя Тасева-Петкова
Университет: УНСС и ИИИ на БАН
Катедра: УНСС, Катедра „Финанси”;
ИИИ на БАН, секция „Икономика на фирмата”
Адрес: УНСС, гр. София, Студентски град
„Христо Ботев”; ИИИ на БАН, гр. София, ул.
Аксаков 3

e-mail: galya_taseva@abv.bg



ФАКТОРИ ЗА НАРАСТВАНЕ НА МЕЖДУФИРМЕНАТА ЗАДДЪЛЖИЯЛОСТ В БЪЛГАРИЯ ПО ВРЕМЕ НА ТРАНСФОРМАЦИЯТА НА ИКОНОМИКАТА

Галя Тасева-Петкова

FACTORS FOR THE INCREASE IN INTERCOMPANY INDEBTEDNESS IN BULGARIA DURING THE TRANSFORMATION OF THE ECONOMY

Galya Taseva-Petkova

ABSTRACT: *The article analyzed and systematized the literature factors for the increase in intercompany indebtedness during the transformation of the economies of Central and Eastern Europe, as liquidity problems, inflation, creditors' passivity, soft budget constraints, moral hazard and collusive behavior. Analyzed is the relevance of these factors for the increase in intercompany indebtedness during the transition in Bulgaria. It reaches the conclusion that the reasons for the growth of intercompany indebtedness in Bulgaria in transition are complex and are result of a number of factors. But they ultimately relied to institutional underdevelopment, which strongly deformed rules of the market game and allows replacement of purely market mechanisms and constraints with a whole range of informal ways of doing business activities that create inequality among economic agents, such as corruption, unfair competition, questionable business practices and methods for influencing business partners. It also indicates that the weakness of the model described in the literature for collusive behavior of firms as a factor in the increase in intercompany indebtedness is that it fails to recognize that tendency of the state to intervene to clear the intercompany payables decreased with increasing resources necessary for that intervention. It summarizes that intercompany indebtedness is the result of the pursuit of economic agents to adjust to environmental conditions by transferring some of the pressure to which they are subjected to their counterparts. The possibility of this and its consequences depend on the institutional environment in which economic actors operate.*

Key words: intercompany indebtedness, institutional underdevelopment, transition economies, arrears, liquidity problems, inflation, creditor passivity, soft budget constraints, moral hazard, collusive behavior

Въведение

При прехода към пазарна икономика в Централно и Източноевропейските страни, включително и България, се наблюдава рязък ръст на междуфирмената задлъжнялост. Често обясненията гравитират около самите особености на трансформацията на икономиките. В действителност обаче, междуфирмената задлъжнялост и широката употреба на търговски кредит е естествено явление в развитите пазарни стопанства. В този смисъл ръстът на задълженията между фирмите се разглежда като закономерен процес на нагаждане към характерните за пазарните икономики нива. Общоприет критерий за нормално ниво на междуфирмена задлъжнялост обаче не съществува. Най-често сравненията между отделните страни се правят по съотношението на междуфирмената задлъжнялост към БВП на съответната държава.

Задлъжнялостта между фирмите (и по-конкретно просрочената такава) се превръща в проблем, когато достигне нива, възпрепятстващи дейността на бизнес организациите, когато ограничава гъвкавостта им и намалява тяхната адаптивност. След определени размери от нормална компонента на бизнес средата, междуфирмената задлъжнялост се трансформира във възпиращ фактор, източник на допълнителни разходи (за мерки за защита срещу просрочване на вземанията, по-трудно набавяне на финансов ресурс и на по-висока цена, загуба на рентабилност и ликвидност и т.н). Голямата междуфирмена задлъжнялост води до неефективност в разпределението на ресурсите, скъсява хоризонта пред икономическите агенти и генерира заплаха от верижни фалити с всички произтичащи от това последици като загуба на работни места, свиване на икономиката, риск за стабилността на финансовата система. Всич-

ко това налага изследване на факторите за нарастване на междуфирмената задлъжнялост.

Загубата на традиционните пазарни връзки след разпадането на СИБ, промяната във вкусовете и предпочитанията на потребителите на вътрешния пазар (в следствие на либерализацията на търговията) и запазената ниска конкурентоспособност на родното производство са причини за рязко свиване на възможностите на фирмите, както за реализация на продукцията, така и за набавяне на необходимите ресурси. Разрушаването на реалните търговски вериги рефлектира пряко във финансовото състояние на предприятията и редовността на платежните отношения.

Непоследователността на реформите, която ерозира кредитбилността на политиката създава погрешни стимули в поведението на икономическите агенти и генерира морален риск в икономиката. Към причините се отнасят също недоброто управление на риска, слабата договорна дисциплина, културата на плащане, асиметрията на информацията, слабостите в управлението на вземанията и задълженията и във финансовия мениджмънт на фирмите.

Сред възможните обяснения в литературата преобладават и концепциите за меките бюджетни ограничения, кредиторската пасивност, неефективното законодателство за фалитите, наследените лоши дългове, либерализацията на цените и лихвените проценти, инфлацията, свиването на кредита, неразвитостта на финансовите пазари и липсата на реални алтернативи за финансиране.

Тезата, която се защитава в статията е че причините за прекомерния ръст на междуфирмената задлъжнялост в България по време на прехода са комплексни и те имат институционален фундамент.

Целта в статията е да се анализират факторите за нарастването на междуфирмената задлъжнялост в България по време на трансформацията на икономиката. Анализът на факторите се пречупва през особеностите на институционалната среда в страната през анализирания период. За постигане на основната цел са поставени две задачи: 1) да се направи преглед и да се систематизират теоретичните обосновки за причините за нарастването на междуфирмената задлъжнялост през прехода към пазарна икономика на източноевропейските страни; 2) да се направи анализ доколко релевантни са описаните в

литературата фактори за задлъжнялостта между фирмите към проблема с междуфирмената задлъжнялост в България.

Институционален фундамент на факторите за междуфирмена задлъжнялост

Институционалната структура и неефективността на нейното функциониране стоят в основата на гореизброените причини, които се проявяват като трансмисионни канали за реализация на последиците от нея.¹ Изграждането на институциите е еволюционен и продължителен процес, в който силно влияние оказва степента на доверие. При прехода към пазарна икономика възниква необходимостта от промяна на институциите, която обаче протича твърде бавно и непоследователно. В този процес неизбежно си взаимодействат наследените от миналото правила и нуждата от установяването на нови, съответстващи на пазарните принципи, норми на поведение.

Според Daianu (1997) парадоксалното е, че именно тези които се нуждаят от най-голямо доверие не могат да го получат, тъй като самата кредитбилност на политиката зависи от това колко структурни промени могат да се предприемат в системата за предвиждания от съответната политика период. Капацитета за промени се базира на съществуващата структура на икономиката и на величината на неефективност на разпределение на ресурсите. Именно те се сочат и като причините за просрочията (Daianu, 1997).

Структурата на икономиката се разглежда като мрежа от институционални споразумения (включително правилата за поведение), продуктовете взаимозависимости и разпределението на правата на собственост, способността да се привличат чуждестранни инвестиции и да се изнася на западните пазари (с което да се избегне принудата да се продава на неплатежоспособни клиенти). Изключително високата концентрация на индустриалната структура и уповаването на връзките по веригата са в основата на пазарната монополизация в трансформиращите се икономики. Lancaster (1979) посочва, че просрочията от своя страна ограничават свободата на избора, тъй като стесняват обсега на потенциалните контрагенти до тези,

¹ В статията под институции се има предвид не само конкретни субекти, а и правила за поведение (вж. Коева, Стефка, Пазарът като спонтанен ред: Приносът на Ф.А. Хайек, 2002 г., стр. 150)

склонни да продават на кредит и в крайна сметка водят до понижаване на качеството на продукцията, поради намаляване на качеството и на производствените ресурси.

Въздействието на структурата се проявява и чрез влиянието на длъжниците над кредиторите, т.нар. „кредиторска пасивност”. Но при Daianu това влияние не се разглежда като резултат от конспиративна договореност, а се обяснява с правилата на функциониране на системата, в която за кредиторите се оказва забранително скъпо да се опитат да наложат финансова дисциплина.

Не може да не отчетем обаче, че самата структура на икономиката в най-голяма степен е проявление на действащите институции. Тя е проекция на институционалната структура. Неефективността в използването на ресурсите (сочена от Daianu като причина за междуфирмената задлъжнялост) до голяма степен е резултат на недобрата координация между икономическите агенти и напрежението, което се поражда в системата в следствие на неефективната или недоизградена институционална структура, в която присъстват противостоящи си елементи.

Исходната точка при институционалната промяна предопределя нейното развитие и динамика, а взаимодействието между институциите и особено на формалните такива и неформалните правила на поведение определя посоката на измененията. Непоследователността на реформите допълнително затруднява координацията в поведението на икономическите агенти. Когато на мястото на отпадналите правила не се появяват нови ясно дефинирани и ефективни като част от последователното изграждане на вътрешно устойчива и непротиворечива институционална структура, условията на несигурност и неустановеност създават у икономическите агенти нагласи, че отклоняването от коректните бизнес отношения не е съпроводено със санкции. Тези нагласи ясно изкрystalлизират в платежните отношения между фирмите.

Съществуват мнения, че генезисът на прекомерния ръст на междуфирмената задлъжнялост, който се наблюдава в България е предпоставен от характера на общественоекономическите условия в страната при плановото стопанство и особеностите на прехода към пазарна икономика. Аврамов (2008 г.) посочва, че междуфирмената задлъжнялост присъства в стопанското битие на страната далеч преди промените в началото на 90-те

години на 20 век и че явления, предизвикващи натрупването на задължения между фирмите като порочните практики в кредитирането, бавенето на плащания от държавата не са прецедент. В доклад на БНБ до министъра на финансите от 30 май 1949 се казва: „държавата просто не плаща: „известни [нейни] задължения...към фирми и предприятия, доставящи и стоки, остават продължително време неизплатени” (Аврамов, 2008 г., стр. 27)²

Твърди се, че слабата финансова дисциплина и автоматизма са част от традицията при кредитирането в България още от Освобождението. В първите години на плановата икономика „...вече присъства цялата механика на автоматичния кредит, която по-късно ще се възпроизвежда във все по-грандиозни мащаби. Тя е изградена от познати отпреди войната практики като щедро поемане на скрити и явни държавни гаранции или използване на банковата система за инструмент на „модернизацията” чрез финансиране на „приоритетни” обекти.” (Аврамов, 2008 г., стр. 29)

Аврамов и Яновски (2009 г.) смятат, че преди промените в началото на 90-те години на 20 век задлъжнялостта между фирмите се задържа изкуствено, посредством автоматизма на кредита, при което БНБ „по презумпция стои на страната на доставчика и задължително запълва всеки появил се финансов недостиг на „плановия” купувач” (Аврамов и Яновски, 2009, стр. 29). Освен това задлъжнялостта между фирмите официално „не се отчита никъде (подобно перо просто не се вмества в плановото счетоводство” (Аврамов, 2008 г., стр. 21). Аврамов и Яновски (2009 г.) посочват, че реално проблемът с натрупването на задължения между фирмите ескалира и се стига до поемане на дълговете от държавата на няколко пъти. „Хронично се налагат спасителни акции. Типичен е примерът с прихващането на взаимната задлъжнялост между предприятията през 1952 г., което не дава резултат и се оказва нужно да бъде повтаряно.....Обичайният ход на плановите инстанции е организирането на масирани опрощавания и разсрочвания на дългове.“ (Аврамов и Яновски, 2009, стр. 28)

² Според Румен Аврамов датата не е точна и докладът е писан през втората половина на 1945 или 1946 г., но със сигурност преди национализацията от декември 1947 г.

Ликвидни проблеми

При прехода към пазарна икономика фирмите са подложени на двоен натиск, който до голяма степен обрича усилията им за реформи. От една страна е загубата на традиционните пазари и необходимостта от инвестиции за гарантиране на производство на продукция, достатъчно конкурентоспособна да устои на засилващата се конкуренция в резултат на либерализацията на търговията. А от друга страна свиване на достъпа до финансиране. Фирмите се оказват изправени пред сериозни ликвидни затруднения. Към прекратяването на производствените субсидии в България през 1991 г. (във връзка с либерализацията на цените) се прибавя затегането на кредитната политика на Централната банка, чиято цел е контрол върху инфлацията, но също така стимулиране на финансовата дисциплина и пазарното поведение на бизнеса. Ситуацията с дълговете се утежнява и от либерализацията на лихвените проценти.

Съществуват мнения, че особено тежко е било положението с наследените лоши дългове на държавните фирми към банките, които те са отпусkali по времето на плановата икономика на определени от самата държава предприятия и сектори. Смята се също, че затруднението в обслужването им се подсилва и от факта, че повечето от тях са в твърда валута, поради което инфлацията и обезценката на лева не повлияват реалната им стойност в посока намаление и дори усложняват положението.³

При прехода към пазарна икономика едно от най-големите предизвикателства пред предприятията е свързано със „замяната на централизираната кредитна система с децентрализирана финансова дисциплина” (Perotti, 1993, стр. 1). Към наследените от миналото междуфирмени взаимоотношения се наслагват пазарните ограничения в достъпа до финансиране и всичко това се случва в среда на несигурност и институционална неопределеност.

Силният финансов натиск поради свиване на финансирането в началото на прехода подтиква фирмите да търсят алтернативи. Просрочията са начин за заобикаляне на ограниченията и за нагаждане на икономичес-

ките агенти към изменящите се и несигурни условия на средата. За Daianu (1997) те са индикатор на напрежението в системата и механизъм за неговото разпространяване.

Според анализи за България, за остротата на платежните проблеми в икономиката говори това, че към края на деветмесечието на 1993 г. 65.7% от всички фирми и 47.3% от печелившите попадат в групата на неликвидните (отношението между текущите им активи и пасиви, като от активите са изключени запасите е по-малко или равно на единица). Структурата на разпределение на фирмите според тежестта на просрочените вземания и задължения показва, че през 1993 г. за определена група предприятия забавянето на плащанията вече е хроничен проблем.⁴

В България за периода май 1991 до март 1993, след контракцията на банковия кредит, търговският кредит нараства два и половина пъти. Още по-бърз е ръста на просрочения търговски кредит, който достига до 10% от БВП. Като причини за това в изследване на сто и шейсет държавни предприятия през юли 1993 наред с контракцията на банковия кредит се посочват и липсата на избор на доставчици и клиенти и стойността на неплатените вземания, което говори за верижен ефект на просрочията. За това свидетелства и обстоятелството, че при малък брой на фирмите със значителен нетен дълг в България кръгът от засегнатите от просрочията е изключително голям и обхваща почти всички държавни предприятия (Perotti, 1993).

При оценката на тежестта на проблема с междуфирмената задлъжнялост от значение е и разграничаването на брутни и нетни задължения. Брутните изразяват сумата на всички просрочени плащания на предприятията, а нетните стойността на нетните дългови позиции на предприятията, нетни длъжници и представляват индикатор на заплахата от неплатежоспособност. „Обаче в присъствието на верижни ефекти, общата сума на брутните просрочени задължения е убедително по-добра мярка, кредитът между предприятията може да пренесе неплатежоспособността от едно предприятие към друго. (Perotti, 1993, стр. 19)”

В литературата се посочва, че в началото на прехода у нас, освен верижният ефект на

³ вж. Анатолия на прехода: Стопанската политика в България от 1989 до 2004 г. през погледа на Института за пазарна икономика, Авторски колектив, 2004 г.

⁴ вж. Българската икономика през 1993 г., Годишен доклад, Агенция за икономическо програмиране и развитие, 21 декември 1993 г.

просрочията, по отношение на платежните проблеми между фирмите е характерно и това, че ясно могат да се разграничат нетните длъжници. „Междуфирмената задлъжнялост е добре локализиран проблем.”⁵ Към края на септември 1993 г. като нетен длъжник се очертава сектора на промишлеността. Силният натиск от страна на банките чрез свиване на кредита и от държавата за плащане на задълженията към бюджета, „създава опасност за прекъсване на цели технологични вериги”⁶. Силната концентрация на търговския кредит се запазва и в следващите години. „През 1997 г. се наблюдава известна деконцентрация на търговския кредит на фирмите. От една страна, намалява дялът на фирмите, които нямат каквито и да са вземания от клиенти. Вероятно това се дължи на по-голямата прогнозируемост на макросредата в България и относително по-добрата разплащателна система, а от тук – и по-добрите условия за доверие между икономическите субекти (Димитров, 1999, стр. 6)”.

Инфлация

Според Calvo и Coricelli (1992) причина за просрочените плащания по време на прехода е реалната ликвидна криза, последвала по-високия от очаквания ръст на цените след тяхната дерегулация и либерализация. Релация между инфлацията и междуфирмената задлъжнялост открива и Daianu. Тя отбелязва стимулиращата просрочията роля на инфлационния данък и негативните реални лихвени проценти, които представляват имплицитна субсидия за длъжниците. Но също така подчертава, че „като временни квазивътрешни пари просрочията в действителност подхранват инфлацията: те позволяват на фирмите да повишават цените и заплатите, без да се страхуват от непосредствените последици.” (Daianu, 1997, стр. 2) Същевременно Daianu смята, че макар и да звучи парадоксално просрочията имат и антиинфлационен потенциал, тъй като те представляват „второто най-добро състояние на нещата вместо пълната акомодация на паричното предлагане (изразяваща се във финансиране без ограничения на губещите предприятия и

⁵ вж. Българската икономика през 1993 г., Годишен доклад, Агенция за икономическо програмиране и развитие, 21 декември 1993 г., стр. 13

⁶ Вж. Българската икономика през 1993 г., Годишен доклад, Агенция за икономическо програмиране и развитие, 21 декември 1993 г., стр. 13

бюджетните дефицити)” (Daianu, 1997, стр. 5). Според нея е преувеличено да се приема възможността за едновременно съществуване на хиперинфлация и ръст на просрочията. В България обаче през 1996 г., когато инфлацията започва силно да нараства и достига хиперинфлационни стойности през икономическата и финансова криза, междуфирмената задлъжнялост нараства с 8 процентни пункта спрямо 1995 г. и достига 22 % от анюализирания БВП. Обясненията са в блокирането на разплащанията, поради колапса на банковата система и силното свиване на дейността на фирмите (Димитров, 1999, стр. 6).

За Rostowski (1994) основната причина за задлъжнялостта между фирмите е липсата на доверие в стабилизационните програми. Държавните предприятия, които разглеждат като временно явление ограничаването на номиналния ръст на кредита, съпровождано стабилизационните програми увеличават търговския кредит за техните клиенти. За да защитят реалната стойност на вземанията си от инфлацията, която се очаква в резултат на краха на стабилизационните програми и последващата либерализация на паричната политика, фирмите поддържат достатъчно високи цени, което на свой ред допълнително стимулира инфлацията в краткосрочен период. Цените, изисквани от доставчиците е необходимо да бъдат по-високи отколкото биха били и тъй като инкорпорират имплицитна лихва за очакваното забавяне в плащането, което само по себе си също повлиява очакваната инфлация през периода на неплащане, а без кредита купувачът не би могъл да си позволи да плати толкова висока цена. За Rostowski липсата на доверие в стабилизационната програма предизвиква нарастване на съотношението на междуфирмената задлъжнялост към парите, увеличаване на инфлацията и спадане на реалните парични запаси.

Khan и Clifton (1992) застъпват противоположни мнения относно посоката на зависимостта между междуфирмената задлъжнялост и реалните парични баланси. Според тях именно по-бързия темп на цените в сравнение с паричното предлагане е причината за междуфирмената задлъжнялост, чрез която се осигурява необходимата ликвидност за компенсиране на намаляването на реалните парични баланси или реалния банков кредит.

И в двата случая се предполага едновременното наличие на инфлация и междуфир-

мена задължнялост. В България обаче след въвеждането на Паричен съвет инфлацията се стабилизира на ниски равнища, а междуфирмената задължнялост продължава да расте, т.е. съществуват и други фактори (различни от динамиката на цените), които обуславят този ръст.

Меки бюджетни ограничения

При прехода към пазарна икономика в някои от бившите планови икономики (включително и в България) се наблюдава значителен ръст на просрочията на задълженията на фирмите не само към техните доставчици, но и към банките, към персонала, към държавата за данъци и осигуровки. Просрочията чрез разхлабването на пазарната дисциплина омокотяват шоковете, предизвикващи спад в производството, като степента на това омокотяване е в обратна зависимост от нормата на инфлация (Daiaru, 1997). Такъв шок представлява стремежа за налагане на твърди бюджетни ограничения посредством затягане на монетарната политика с ниски кредитни тавани и високи лихвени проценти. Според Kornai голямата междуфирмена задължнялост в бившите планови икономики е доказателство за меките бюджетни ограничения, при които функционират фирмите и за липсата на финансова дисциплина (Kornai, 1993).

Най-общо меките бюджетни ограничения се изразяват в осигуряването на финансиране на фирми в тежко финансово състояние от търговските банки, от държавния бюджет (вкл. чрез увеличаването на задълженията за данъци, осигуровки) и други кредитори (доставчици) (Димитров, 1999). Съществуват различни интерпретации и дефиниции за същността на самите меки бюджетни ограничения и каналите за тяхната реализация. Според интерпретацията на Kornai причина за съществуването им е патерналистичното отношение на държавата, която не е склонна да приеме неблагоприятните социални последици (като безработицата) от фалита на губещите предприятия и прибъгва до тяхното спасяване. Така се създават стимули за неефективност в дейността на фирмите, у които се формира нагласата, че загубите, които трупат ще бъдат поети от държавата (Kornai, 1993).

Но „патернализма не е необходимо, нито достатъчно условие за меки бюджетни ограничения” (Berglof и Roland, 1998, стр. 19).

Доста по-различен модел конструира Stiglitz (1994), според който неплатежоспособните банки са склонни да рискуват и да действат спекулативно, предоставяйки кредити за високо рискови проекти, за които предварително се знае, че съществува твърде малка вероятност да се изплатят. Но ако това все пак се реализира те биха възстановили платежоспособността си.

Още едно разширение на концепцията за меките бюджетни ограничения са моделите за неблагоприятния избор (Dewatripont и Maskin, 1995; Bai, Chong-en, и Wang, Yijiang, 1997). При тях банка или друг кредитор, осъзнава на края на първия етап, че е вложил средства в „лош” проект, но перспективите за втория период изглеждат достатъчно добри, че да го мотивират да рефинансира проекта и през този етап, тъй като финансирането от първия етап е вече загубено и възвръщаемостта за кредитора би била по-голяма, отколкото ако прекрати проекта след първия етап. За разлика от модела на Kornai, при който водена от патерналистични подбуди, държавата предоставя пари на неплатежоспособни фирми, без да очаква те да бъдат възстановени, при последните два модела кредиторите не биха вложили средства, ако предварително знаят със сигурност, че няма да си върнат парите (Schaffer, 1998).

Общото между съществуващите модели е, че въпреки различните трансмисионни канали за меките бюджетни ограничения, те са следствие от убедеността на предприятията, че ще бъдат рефинансирани вместо подложени на ликвидация. Следователно налагането на твърди бюджетни ограничения трябва да стане чрез въвеждането на институционални правила за ограничаване на стимулите на банките да рефинансират (Berglof and Roland, 1998).

Противно на широко застъпеното мнение, че при прехода към пазарна икономика в бившите планови икономики съществуват меки бюджетни ограничения и разглеждането на междуфирмената задължнялост като доказателство за това (Kornai, 1993), съществуват и напълно противоположни мнения. Според тях нивото на търговския кредит и на просрочените задължения между фирмите не се различават съществено от това в развитите страни и фирмите си налагат една на друга строги бюджетни ограничения (Schaffer, 1998; Bonin и Schaffer, 1999). Begg и Portes (1993) също приемат ръста на търговския

кредит и междуфирмените просрочия като нормално явление, част от естествения процес на нагаждане към нивата, характерни за западните пазарни икономики след ограниченията в условията на командна икономика. Ако се приеме, че търговският кредит и просрочените плащания са нормално явление и в развитите икономики, то фирмите в бившите командни икономики просто трябва да се научат да отстояват вземанията си, т.е. просрочените междуфирмени кредити не би трябвало да се разглеждат като сериозна заплаха за икономиката (Schaffer, 1998).

Анализ за България твърди, че покриването на задълженията на микрониво не зависи само от ликвидното състояние на фирмата, но също така и от ефективността на оказвания от различните кредитори натиск.⁷

Bonin и Schaffer (1999) доказват емпирично, че банките и доставчиците в Унгария в действителност налагат твърди бюджетни ограничения на фирмите през периода 1992-1993 г. В изследване на извадка от фирми в България за 1996 и 1997 г. също се заключава, че „банките са подържали строги бюджетни ограничения в почти всички случаи, в които фирмите са регистрирали отрицателна оперативна доходност.” (Димитров, 1999) Димитров (1999) посочва, че през разглеждания период държавата толерира забавянето на плащанията на доставки на газ, нефтопродукти, въглища, електроенергия, топлоенергия и други от държавни фирми монополисти, производителки и доставчици на тези стоки и услуги. „Подобни облекчения са насочени главно към други държавни фирми във финансова криза и обичайният мотив е, че тези предприятия са твърде важни за българската икономика.” (Димитров, 1999, стр. 7)

Стабилната и ефективна институционална среда е задължителна предпоставка за налагането на строги бюджетни ограничения в отношенията между фирмите. През време на прехода в България коректността в отношенията между икономическите агенти се нарушава чрез цяла палитра неформални способности за осъществяване на бизнес дейност, които създават неравнопоставеност между тях, като корупционни практики, нелоялна конкуренция, съмнителни икономически

практики и методи за въздействие върху бизнес партньорите. Подкопаването на доверието в съдебната система и несигурната икономическата среда благоприятстват непрекъснатото възпроизводство на неформалните отношения, които ерозират нормалното функциониране на пазарната икономика. Неефективността на законодателството и неприлагането му позволяват източването и декапитализацията на фирми и правят невъзможно събирането на вземанията на кредиторите, с което се обезсмисля процедурата по несъстоятелност. В развитите пазарни икономика тази процедура е основен инструмент за защита правата на кредиторите и за гарантиране на ефективното използване на ресурсите. По време на прехода в България не съществува ефективно функциониращ механизъм за извеждане на неплатежоспособните фирми от икономическата система.

Пасивност на кредиторите

Освен меките бюджетни ограничения, за продължаване съществуването на губещите или неплатежоспособните фирми допринася и пасивността на кредиторите. При кредиторската пасивност причината е недостатъчната възвръщаемост при ликвидацията на фирмата длъжник, а при меките бюджетни ограничения, че държавата или кредиторите са склонни да подържат длъжника чрез субсидии или предоставяне на нови кредити, дори без очаквания за възвръщаемост (Bonin and Schaffer, 1999).

Според Mitchell между кредиторската пасивност и меките бюджетни ограничения може да има взаимодействие, така че ако фирмите, изпаднали в затруднено положение очакват да бъдат спасени в бъдеще, то и техните кредитори може да предпочетат да изчака това вместо да предприемат действия по незабавна ликвидация на длъжника (Mitchell^a, 1998).

В базовия модел на Schoors и Sonin (2000), за да прецени дали да изчака или да събере просрочените вземания принудително всеки кредитор сравнява настоящите стойности на резултатите при двата подхода. Schoors и Sonin идентифицират два крайни случая на формиране на равновесие: първия, когато всички кредитори избират да чакат и втория, когато всички предпочитат принудителното събиране на вземанията.

В началото на прехода, поради нефункционирането на законодателство за банкрутите,

⁷ вж. Българската икономика през 1993 г., Годишен доклад, Агенция за икономическо програмиране и развитие, 21 декември 1993 г.

във всички бивши комунистически страни се формира равновесие, при което кредиторите предпочитат варианта да чакат. В по-късни периоди в страните са въведени законодателства и процедури по несъстоятелност, но поведението на кредиторите остава доминирано от кредиторската пасивност. Обяснението на Schoors и Sonin е, че кредиторите се оказват в „капан“ на равновесие по Неш, в което кредиторите предпочитат да не прибегват към принудително изпълнение. Промяната на това равновесие е свързана с разходи за координация, а те са нарастваща функция от броя на агентите, чието поведение подлежи на координация. Така координационните разходи се оказват причина за задържането на съществуващото равновесие.

В страните в преход кредиторската пасивност се подхранва освен от наследените лоши дългове, от традиционните меки бюджетни ограничения и слабата банкова регулация и от координационните проблеми, които възникват в дадена икономика при наличието на множество банки и фирми с финансови проблеми (Mitchell^b, 1998).

Това е потвърждение на тезата, че именно институционалната неефективност стои в основата на факторите, провокиращи ръста на междуфирмената задлъжнялост. Институциите като съвкупност от правила за поведение са тези, чиято роля се изразява в спестяването на разходи за координация в действията на икономическите агенти. „Правейки реакциите на хората предвидими, институциите намаляват количеството информация, нужна за ефективно поведение в обществото.“ (Коева, 2002 г., стр. 152)

Към факторите за пасивността може да се добави и нежеланието на кредиторите да покажат лошите дългове в балансите си (Schoors и Sonin, 2000; Mitchell^a, 1998; Mitchell, 1998^c; Mitchell, 1999). Лошото качество на кредитите и липсата на ликвидност в страните в преход допълнително обострят проблема с неактивността на кредиторите. А отсрочването на дълговете, което банките прилагат разхлабва бюджетните ограничения за предприятията (Schoors and Sonin, 2000).

Според Schoors и Sonin кредиторската пасивност има и негативен външен ефект върху стимулите на другите кредитори да бъдат активни в отстояване на вземанията си. Този външен ефект практически се засилва, когато агентите са изправени пред проблеми, поради симетрични шокове като макроикономи-

ческата стабилизация или ликвидна криза. Но и при стабилна макроикономическа среда проблемът с пасивността на кредиторите не изчезва.

Склонността на кредиторите да бъдат пасивни е аргумент в полза на включването на автоматична клауза („автоматичен спусък“) в законодателството, уреждащо несъстоятелността с цел да се направи кредитбилна заплахата от фалит. Контрааргумент срещу въвеждането на подобна клауза е рискът от масови фалити, поради наличието на огромен запас от лоши дългове в балансите на банките и фирмите (Mitchell, 1998). Bonin и Schaffer доказват емпирично, че в Унгария, където противно на очакванията са съществували твърди бюджетни ограничения, ефектът от суровото законодателство и автоматичния механизъм за обявяване във фалит, който се прилага в страната в продължение на 18 месеца през периода 1992-1993 г., допълнително изостря проблема със свиването на кредита и руши икономическата активност (Bonin и Schaffer, 1999).

Морален хазарт и заговорническо поведение

Според Begg и Portes (1992) може да съществуват и стратегически причини държавните предприятия да разширяват междуфирмената задлъжнялост. Тези от тях, които не са “too big to fail” се стремят да създадат мрежа от междуфирмени задължения, в която фалита на една от тях представлява заплаха за верижни фалити и на останалите като така всички фирми по веригата заедно са “too big to fail”. Степента на заплахата от създаване на вериги от просрочени задължения зависи от нивата на институционално развитие (ефективността на процедурите по несъстоятелност, финансовото посредничество) и най-вече ангажираността на правителството към пазарните реформи (Hildebrandt, 2002).

Berglof и Roland смятат, че мрежата от междуфирмени задължения води до задълбочаване на проблема с меките бюджетни ограничения. Те анализират меките бюджетни ограничения като динамичен проблем в присъствието на неотменими инвестиции и възможността от преливащи ефекти, поради търговските връзки. Приема се, че възвръщаемостта от добрите проекти намалява с нарастването на броя на ликвидирани проекти, което изправя правителството или банка кредитор пред изключително скъпа ситуация,

при която ликвидирането на лоши фирми редуцира възвръщаемостта на добрите фирми. Така правителството или държавната банка са склонни да спасяват лошите предприятия, за да предпазят от вреди добрите предприятия. „Следователно, докато отделните фирми не са „твърде големи, за да фалират“, то като цяло те могат да се окажат „твърде много, за да фалират“ (Berglof and Roland, 1998).

Perotti (1993) твърди, че е възможно доставчиците да се договорят тайно стратегически да разширяват търговския кредит, разчитайки, че правителството ще се намеси, за да спаси добрите фирми и по този начин ще гарантира вземанията на кредиторите. Новата ситуация, в която са поставени фирмите изисква преодоляване на „меките бюджетни ограничения“ и ограничаването на нуждата от банков кредит посредством вътрешно реструктуриране и увеличаване дела на собственото финансиране. Ако рестрикцията се окаже прекалена тя не може да бъде компенсирана за сметка на повишаване на ефективността на предприятията, особено в условията на трансформираща се икономика „с негъвкава продуктова структура и ядро от невъзстановими предприятия“ (Perotti, 1993, стр. 1) Полисимейкърите в Източна Европа недооценяват факта, че доставчиците са принудени да отпускат търговски кредит на неликвидни купувачи и това води до невъзможност за пълно компенсиране на загубата на ликвидност, породена от контракцията на банковия кредит. С нарастването на броя на фирмите, които разширяват търговския кредит, нараства и натискът за помощ от правителството. Този натиск поражда външен ефект, стойността на търговския кредит нараства с увеличаването на броя на фирмите, които не се реструктурират.

Perotti обобщава, че възможните причини за заговорническо поведение на фирмите са големият дял безнадеждни фирми, ниската кредитбилност и значителният ефект на доминото по производствената верига, който възниква в резултат на просрочията. Фирмите осъзнават връзката между склонността на централната банка да осигури ликвидност и дела на потенциално заплашените от фалит фирми, но не могат да бъдат сигурни за предпочитанието на централната банка между подкрепата за производството и заетостта и контрола върху инфлацията. Въпреки това според Perotti вероятността за избавление

остава. Освен това осъзнаването на еднотипността на проблемите на бизнес организациите и страха на полисимейкарите от верижни фалити дори без изрична договореност между фирмите спонтанно формира очаквания за колективно избавление и демотивира стопанските субекти да се реструктурират. Оказва се, че прекомерният финансов натиск вместо до дисциплиниращ и стимулиращ пазарното поведение ефект води до повишаване на моралния риск и появата на антипазарни ефекти като „заговорническо поведение“ на фирмите.

Слабост на модела за заговорническото поведение на фирмите, описан от Perotti (1993) е, че не отчита, че след определен размер колкото по-голяма е сумата, необходима за изчистването на междуфирмените дългове, толкова повече намалява склонността на държавата да ангажира обществен ресурс и да се намеси. С увеличаването на необходимия ресурс нараства приемливостта на сценария за допускане на масови фалити, тъй като социалните разходи, с които те са свързани се изравняват със социалните разходи от осигуряването на ресурс за разрешаване на проблема с междуфирмената задлъжнялост. Интензитетът на стимулите към заговорническо поведение на фирмите също би трябвало да се променя след определен момент. При достигане на определен брой на „фирмите-заговорници“ и нарастване на необходимата сума за разрешаването на проблема и приближаването към лимита на ресурса, който държавата евентуално би осигурила, се появява ефекта на „задръстване“. Става все по-очевидно, че ако държавата все пак се намеси, ресурса, който може да осигури не би бил достатъчен за всички икономически агенти. Изводът е, че подобни заговорнически явления са временни. Точката на пречупване зависи от момента, в който фирмите започват да осъзнават промяната в нагласите на държавата. От този момент зависи до къде ще продължи да нараства междуфирмената задлъжнялост, поради причината „заговорническо поведение“. Заговорническото поведение изобщо не би възникнало, ако скоростта на нарастване на междуфирмената задлъжнялост поради други причини е толкова висока, че много бързо се достига до точката на изравняване на социалните разходи свързани с масовите фалити на фирми и разходите по държавна намеса за изчистване на задлъжнялостта между фирмите,

тъй като самата реакция на държавата обикновено изисква продължителен период от време. Тук се има предвид лага, породен от дебата за осигуряване на значителен обществен ресурс, времето необходимо за осигуряване на ресурса и чисто технологични и бюрократични срокове.

Освен това евентуалният ефект на повторно натрупване на междуфирмена задлъжнялост след разчистване на дългове от държавата не може да се обясни единствено с морален хазарт, а по-скоро с това, че продължават да съществуват факторите, които са довели до нейното първоначално натрупване. Ако икономическите агенти са рационални те биха отчели несигурността за следваща намеса на държавата, вместо да разчитат, че нейното поведение ще се възпроизвежда по неизменен начин. От опита се ръководят не само фирмите, но и самата държава, което неминуемо дава отражение върху евентуалната склонност за следваща намеса и нейната форма.

Фирмите, при решението си за разширяване на отпускането на търговски кредит, не могат да знаят със сигурност дали държавата ще се намеси и кога и дали специално за тях няма да е късно, т.е. допускането за този вид морален хазарт имплицитно предполага, че фирмите смятат, че сравнително точно могат да определят тайминга на държавната намеса и нейната форма, което е твърде нереалистично. Освен това „фирмите заговорници“ трябва да са убедени, че точно те ще попаднат сред икономическите агенти, които ще се възползват от подобна намеса, че приложената схема няма да бъде свързана с евентуални санкции и че в крайна сметка настоящата стойност на вземанията, която биха получили в резултат на държавната интервенция ще надвишава тази, която биха инкасирали при избор на поведение, различно от заговорническото. Дори в миналото да са провеждани операции по изчистване на междуфирмените дългове от държавата, наличието на толкова много несигурност по отношение на гореизброените детайли прави икономически нерационално уповаването единствено на заговорническо поведение при решението за разширяване отпускането на търговски кредит. Ако все пак се допусне такъв сценарий търговският кредит би трябвало да инкорпорира в цената си премия за несигурността. Този толкова несигурен вариант би могъл да бъде предпочетен само пред абсо-

лютно сигурния най-неблагоприятен сценарий на спиране на дейността на фирмата. Изводът е, че не може единствено моралният хазарт, породен от склонността на държавата да отстъпва пред колективен натиск, да се приеме като фактора, провокиращ заговорническо поведение у фирмите и от тук нарастване на междуфирмената задлъжнялост.

У нас държавата не демонстрира готовност за колективно избавление на фирмите и дори самата тя бави плащанията към тях през прехода. Освен това от 1997 г. действа валутен борд, който ограничава възможността за набавяне на необходимия за такава операция ресурс от Централната банка. В допълнение след влизането на страната в ЕС подобен сценарий изглежда още по-нереалистичен, най-малко поради строгия регламент за държавните помощи.

В България предпоставка за морален хазарт е не толкова вероятността държавата да се намеси пряко в изчистването на междуфирмената задлъжнялост, а институционалната среда. По-специално недоверието в съдебната система, неефективността на законодателството, уреждащо несъстоятелността и кредиторската пасивност, които създават очаквания за липса на неблагоприятни последици за некоректните длъжници. Институционалната среда обхваща и културата на плащане, която се формира в условията на лесна възможност за отклоняване от правилата или дори липсата на такива.

Заклучение

Видно е, че причините за ръста на междуфирмената задлъжнялост през прехода са комплексни и са резултат от влиянието на редица фактори. Но те в крайна сметка опират до институционалната неразвитост, която силно деформира правилата на пазарната игра и позволява изтласкването на чисто пазарните механизми и ограничения от съмнителни механизми на взаимодействие на неравнопоставен принцип между икономическите агенти. Неформалните и нерегулирани механизми за осъществяване на бизнес (необхванати от законодателството на страната или позволяващи неговото заобикаляне) се материализират в крайна сметка във финансова и изобщо ресурсна неефективност. Тя от своя страна води до закономерните и доказани в практиката икономически импликации като спад в качеството на произвежданата продукция или оказваните услуги, от

тук трудности в реализацията, включително ограничен достъп до чуждестранни пазари, понижена ликвидност и платежни проблеми.

Причините за ръста на междуфирмената задлъжнялост по време на прехода в България са обусловени от двойния натиск, пред който са изправени фирмите, както по отношение на реализацията на продукцията, така и по отношение на трудностите при привличането на финансов ресурс. Финансовата и икономическа криза допълнително изостри тези проблеми.

Механизмът на търговския кредит, който в нормална икономическа обстановка допринася за повишване на гъвкавостта и приспособимостта на фирмите, в среда на несигурност и институционална неефективност се превръща във фактор, позволяващ на нежизнеспособни фирми да продължат да съществуват, гарантирайки възпроизводството на недоброволната просрочена междуфирмената задлъжнялост.

Междуфирмената задлъжнялост е резултат и от стремежа на икономическите агенти да се приспособят към условията на средата като прехвърлят част от натиска, на който са подложени на своите контрагенти. Възможността за това и последиците от нея зависят от състоянието на институционалната среда, в която функционират икономическите субекти.

Литература

1. Аврамов Румен, 2008, Пари и де/стабилизация в България, 1948 – 1989,
2. Анатолия на прехода: Стопанската политика в България от 1989 до 2004 г. през погледа на Института за пазарна икономика, Авторски колектив, 2004
3. Българска народна банка, Сборник документи, 2009, том 5, 1948 – 1990 г., част първа, Съставители: Румен Аврамов и Христо Яновски, под общата редакция на Румен Аврамов
4. Българската икономика през 1993 г., Годишен доклад, Агенция за икономическо програмиране и развитие, 1993
5. Димитров Любомир, 1999, Бюджетните ограничения на фирмите през периода 1996 – 1997 г., Агенция за икономически анализи и прогнози
6. Коева, Стефка, 2002, Пазарът като спонтанен ред: Приносът на Ф.А. Хайек, 2002 г.
7. Bai, Chong-en, and Wang, Yijiang, 1997, Agency in Project Screening and Termination Decisions: Why Is Good Money Thrown after Bad?, The William Davidson Institute, Working Paper Number 43/1997
8. Begg, D. and R. Portes, 1992, Enterprise Debt and Economic Transformation: Financial Restructuring of the State Sector in Central and Eastern Europe, <https://ideas.repec.org/p/cpr/ceprdp/695.html>
9. Berglof Erik and Gerard Roland, 1998, Soft Budget Constraints and Banking in Transition Economies, Journal of Comparative Economics 26, pp. 18 – 40
10. Bonin, John P. and Schaffer, Mark E., 1999, Revisiting Hungary's Bankruptcy Episode, Centre for Economic Reform and Transformation, Discussion Paper No. 99/06, <http://www2.hw.ac.uk/sml/downloads/cert/wpa/1999/dp9906.pdf>
11. Calvo, G. and Coricelli, F., 1992, Output Collapse in Eastern Europe: The Role of Credit, IMF Working Paper No. 92/64
12. Daianu Daniel, Structure and strain in explaining inter-enterprise arrears, The William Davidson Institute At the University of Michigan Business School, Working Paper Number 97, November 1997, <https://deepblue.lib.umich.edu/bitstream/handle/2027.42/39487/wp97.pdf?sequence=3&isAllowed=y>
13. Dewatripont, Mathias, and Maskin, Eric, 1995, Credit and Efficiency in Centralized and Decentralized Economies, Review of Economic Studies 62, 4, pp. 541-555
14. Hildebrandt, Antje, 2002, Too many to fail? Inter enterprise arrears in transition economies, Bank of Finland, Institute for economies in transition, BOFIT Discussion Papers, 11/2002
15. Khan M. and Clifton E. 1992, Interenterprise Arrears in Transforming Economies: the Case of Romania, IMF Paper on Policy Analysis and Assessment, No. 92/1
16. Kornai, Janos, 1993, The Evolution of Financial Discipline under the Postsocialist System, Kyklos, 46, 3, pp. 315 – 336
17. Lancaster K., 1979, Variety. Equity and Efficiency, Oxford, Blackwell
18. Mitchell, J. 1999, Theories of Soft Budget Constraint and the Analysis of Banking Crisis, WDI Working Paper N 233
19. Mitchell^a, J., 1998, Strategic Creditor Passivity, Regulation and Banks Bailouts, The William Davidson Institute At The University of

Michigan Business School, Working Paper 46/1997

20. Mitchell^b, J., 1998, Bankruptcy Experience in Hungary and the Czech Republic, The William Davidson Institute At The University of Michigan Business School, Working Paper 211/1998, <https://deepblue.lib.umich.edu/bitstream/handle/2027.42/39598/wp211.pdf?sequence=3>

21. Mitchell^c, J., 1998, The Problem of Bad Debts: Cleaning Banks' Balance Sheets in Economies in Transition, CEPR Discussion Paper N 1977

22. Perotti, E. C., 1993, Collusive Trade Arrears in the Stabilization of Transition Economies, Boston University, http://pdf.usaid.gov/pdf_docs/PNABR242.pdf

23. Rostowski Jacek, 1994, Interenterprise arrears in post-communist economies, International Monetary Fund, Research Department, IMF Working Paper, WP/94/43

24. Schaffer, Mark E., 1998, Do Firms in Transition Economies Have Soft Budget Constraints? A Reconsideration of Concepts and

Evidence, Journal of Comparative Economics 26, pp. 80 – 103

25. Schoors, Koen and Konstantin Sonin, 2000, Creditor passivity in transition: a general equilibrium approach, <https://es.scribd.com/document/215115408/Creditor-Passivity-in-Transition-A-General-Equilibrium-Approach>

26. Stiglitz, Joseph E., 1994, Whither Socialism? Wicksell Lectures. Cambridge, MA: MIT Press

Име на автора: Галя Тасева-Петкова
Университет: УНСС и ИИИ на БАН
Катедра: УНСС, Катедра „Финанси“;
ИИИ на БАН, секция „Икономика на фирмата“

Адрес: УНСС, гр. София, Студентски град „Христо Ботев“; ИИИ на БАН, гр. София, ул. Аксаков 3

e-mail: galya_taseva@abv.bg



ДИНАМИКА НА РАВНИЩЕТО НА БЕЗРАБОТИЦАТА В БЪЛГАРИЯ И В ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ

Милен Велев

UNEMPLOYMENT RATE DYNAMICS IN BULGARIA AND IN EUROPEAN UNION

Milen Velev

ABSTRACT: *The main goal of this study is to analyze, evaluate and forecast the dynamics of unemployment at national level by making a comparison with trends in the European Union. A statistical analysis has been performed to study the dynamics of the unemployment rate in Bulgaria and in European Union, using monthly, quarterly and annual data.*

Key words: unemployment rate, seasonal factor, national level, European Union

1. Въведение

Проблемите, свързани с равнището и динамиката на безработицата, разкриване на влияещите фактори и основните тенденции на развитие, са от изключително важно значение, както от теоретична, така и от практическа гледна точка.

Основната цел на настоящото изследване е да се анализира, оцени и прогнозира развитието на безработицата на национално равнище, като се направи съпоставка с тенденциите за Европейския съюз.

Основните задачи, които си поставя настоящата разработка са следните:

1. Да се направи кратък преглед на основните теоретични концепции за безработицата;

2. Да се анализира равнището и тенденциите за развитие на безработицата в България и да се посочат някои от основните влияещи фактори;

3. Да се направи сравнителен анализ по отношение на равнището и динамиката на безработица между България и Европейския съюз.

3. Да се представят основните изводи и резултати, които са получени при изследване на развитието на икономическите показатели във времето.

С оглед по-голяма целенасоченост, настоящото изследване има следните **ограничения**:

1. Периода, за който е представена информацията основно е от 2000 до 2016г.;

2. Изследването е базирано преди всичко на официална и публично достъпна информация.

За провеждане на изследването е използвана най-актуалната информация и аналитични материали основно от Националния статистически институт (НСИ) и Евростат. Използвани са месечни, тримесечни и годишни данни на национално и на равнище Европейски съюз- ЕС-27 (състава на ЕС за периода 01.01.2007-30.06.2013г.). Основните методи, които се прилагат са: сравнителен метод, факторен анализ, графичен метод, метод на експертните оценки.

2. Равнище и динамика на безработицата в България и в ЕС-27

2.1 Месечни данни

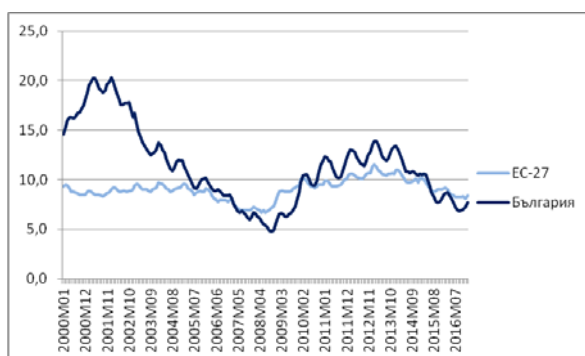
Съвременната пазарна икономика и в частност пазара на труда, може да бъдат представени като сложна и саморегулираща се система, която функционира под влияние на взаимно уравновесяващи се сили на търсенето и предлагането [1]. От тази гледна точка, безработицата характеризира нарушеното равновесие на пазара на труда, при което предлагането на работна сила надвишава нейното търсене. Съгласно определението на Международната организация на труда, безработицата е наличност на определена група лица над определена възраст, които в момента нямат работа, но са готови и способни да работят срещу заплащане и са на разположение за

работа в момента, както и активно са търсили работа. Различните институции определят и утвърждават основните критерии, съгласно които едно лице се причислява към групата на безработните. Например съгласно методологията на НСИ ([2] - Наблюдение на работната сила), безработни са лицата на 15 - 74 навършени години, които нямат работа през наблюдавания период, като едновременно с това търсят активно работа през период от четири седмици, включително наблюдаваната седмица, и са на разположение да започнат работа до 2 седмици след края на наблюдавания период.

Множеството показатели, чрез които се анализира, оценя и прогнозира състоянието на безработицата, може да се класифицират в три основни групи, в зависимост от това кой аспект на изследвания обект описват [2]. В първата група се включват показателите, определящи наличността на безработицата към определен момент от време (например брой на безработните лица, коефициент на безработица и др.). Към втората група принадлежат показателите, характеризиращи динамиката, развитието на безработицата във времето (например промените в броя и равнището на безработицата, сезонните колебания и др.). В третата група са показателите, характеризиращи структурата на безработицата (по пол, по възраст др.).

В настоящото изследване основно се разглежда коефициента на безработица, промените в равнището на безработицата и сезонните колебания.

Изследването започва с разглеждане на равнището и динамиката на безработицата, при което са използвани едномесечни данни за българската икономика за периода 2000M1- 2017M1.



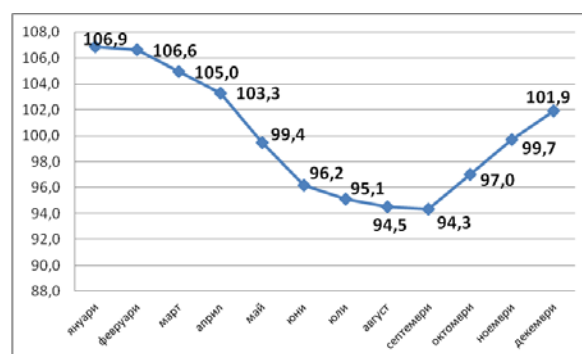
Фиг. 1. Равнище на безработица в България и в ЕС-27 за периода м. 01.2000-м.01.2017г. Източник: НСИ, Eurostat.

Както се вижда от фиг. 1, тенденциите в развитието на равнището на безработица в България и в ЕС-27 са сходни. За периода 2000-2008г. равнището на безработица намалява, за периода 2009- 2013г. се наблюдава увеличение на това равнище (под влияние на световната финансова и икономическа криза), а за периода 2014-2017г. отново се отчита спад в равнището на безработицата. Освен това за периодите м. 01.2000 - 02.2007г. и м. 02.2010-06. 2015г. равнището на безработица в България е по- високо от стойността на този показател за Европейския съюз. Това показва, че световната икономическа криза оказва по- силно негативно влияние върху българската икономика в сравнение с икономиката на Европейския съюз като цяло.

Както се вижда от фиг. 1, сезонният фактор оказва изключително голямо влияние върху динамиката на равнището на безработица.

Резултатите от сезонната декомпозиция на равнището на безработица в България и в ЕС-27 са представени съответно на фиг. 2 и фиг. 3. За изследване на сезонните колебания е приложен методът на отношенията на фактическите към изгладените стойности. Използван е мултипликативният модел.

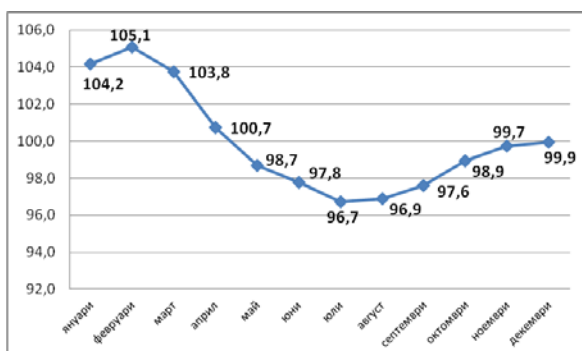
Както се вижда от фиг. 2, сезонните индекси в България достигат най- висока стойност през месец януари (106,9%), а най- ниска стойност- през месец септември (94,3%). Сезонните индекси показват, че в изследваният времеви ред има добре изразена сезонност-отклонението около средната стойност през отделните месеци е 12,6 процентни пункта.



Фиг. 2. Сезонна декомпозиция на равнището на безработица в България, месечни данни. Източник: НСИ, Eurostat, собствени изчисления.

Влиянието на сезонния фактор върху европейската икономика е подобно. Сезонните

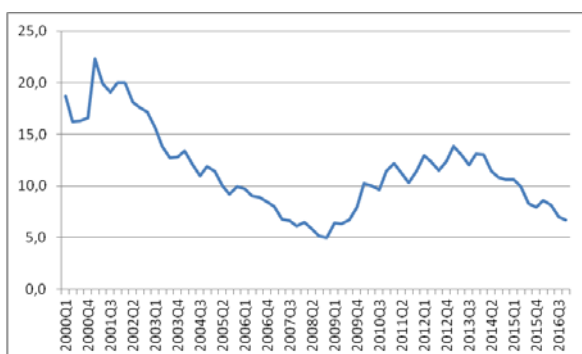
индекси в ЕС-27 достигат най- висока стойност през месец февруари (105,1%), а най-ниска стойност- през месец юли (94,3%). В изследваният времеви ред има по-слабо изразена сезонност в сравнение с българската икономика- отклонението около средната стойност през отделните месеци е 10,8 процентни пункта.



Фиг. 3. Сезонна декомпозиция на равнището на безработица в България, месечни данни. Източник: НСИ, Eurostat, собствени изчисления.

2.2 Тримесечни данни

Изследването продължава с разглеждане на динамиката на равнището на безработица в България, при което са използвани тримесечни данни за българската икономика за периода 2000Q1- 2016Q4.

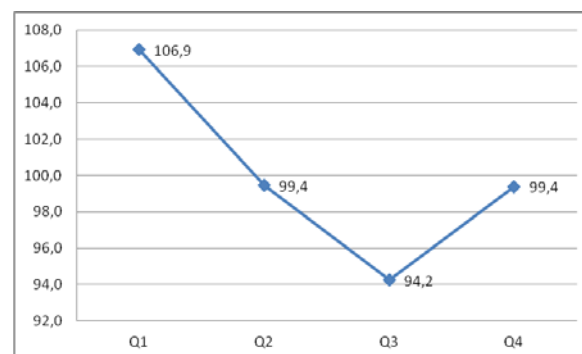


Фиг. 4. Динамика на равнището на безработица в България за периода 2000Q1- 2016Q4. Източник: НСИ, Eurostat.

Както се вижда от фиг. 4, изследвания период условно може да се раздели на четири подпериода. През първия подпериод 2000Q1-2000Q4, равнището на безработица намалява с 2,1 процентни пункта (от 18,7% през 2000Q1 до 16,6% през 2000Q4). През втория подпериод 2001Q1-2008Q4 се наблюдава значителна динамика на стойностите на безработицата в България. Нейното равнище намаля-

ва повече от четири пъти- от най- високата стойност през изследвания период (22,5% през 2001Q1) до най- ниската стойност (5,1% през 2008Q4). През третия подпериод (2009Q1- 2013Q1), в резултат от влиянието на световната финансово-икономическа криза, безработицата в България се покачва повече от два пъти (от 6,4% през 2009Q1 до 13,8% през 2013Q1). През четвъртия подпериод (2013Q2-2016Q4), в който българската икономика бавно и трудно се възстановява от икономическата криза, се наблюдава тенденция за намаляване на равнището на безработица. Нейното равнище намалява с 6,3 процентни пункта (от 13% през 2013Q2 до 6,7% през 2016Q4). Все още е трудно да се прогнозира доколко трайна и устойчива е тази положителна тенденция.

Резултатите от сезонната декомпозиция на равнището на безработица в България са представени на фиг. 5.



Фиг. 5. Сезонна декомпозиция на равнището на безработица в България, тримесечни данни. Източник: НСИ, Eurostat, собствени изчисления.

Както се вижда от фиг. 5, сезонните индекси достигат най- висока стойност през първото тримесечие (106,9%), а най- ниска стойност- през третото тримесечие (94,2%). Отклонението около средната стойност през отделните тримесечия е 12,7 процентни пункта.

За изгладения времеви ред (т.е. времевият ред, изчистен от сезонните и случайните колебания) е направена оценка на най- подходящия модел за моделиране на тренда с помощта на процедурата *Curve Estimation* на софтуерния пакет *IBM SPSS Statistics*. Различните модели са сравнени според стойността на коефициента на детерминация (обяснителната част).

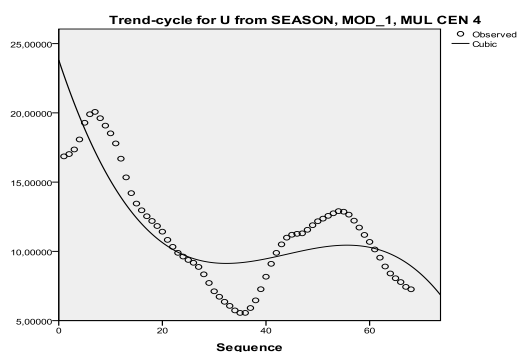
Таблица 1. Оценка на различните модели, описващи изменението на равнището на безработица в България, с помощта на статистическия софтуер SPSS.

Model Summary and Parameter Estimates									
Dependent Variable: Trend-cycle for U from SEASON, MOD_1, MUL CEN 4									
Equation	Model Summary					Parameter Estimates			
	R Square	F	df1	df2	Sig.	Constant	b1	b2	b3
Linear	,337	33,550	1	66	,000	15,459	-,116		
Logarithmic	,496	64,957	1	66	,000	21,465	-3,068		
Inverse	,234	20,162	1	66	,000	10,477	13,787		
Quadratic	,600	50,502	2	65	,000	20,240	-,526	,006	
Cubic	,708	51,853	3	64	,000	23,815	-1,126	,028	,000
Compound	,254	22,505	1	66	,000	14,648	,991		
Power	,392	42,533	1	66	,000	23,536	-,239		
S	,192	15,693	1	66	,000	2,303	1,093		
Growth	,254	22,505	1	66	,000	2,604	-,009		
Exponential	,254	22,505	1	66	,000	14,648	-,009		
Logistic	,254	22,505	1	66	,000	,068	1,009		

Съгласно получените резултати, най-голяма е стойността на коефициента на детерминация при кубичния (0,708) и квадратичния модел (0,608). За линейния модел този коефициент е 0,337. F- статистиката показва, че обяснените от тези модели общи вариации са значими (равнищата на значимост са със стойност $Sig.=0,00<0,05$). Понеже разликата между стойностите на коефициента на детерминация за кубичния и линейния модел е равна на 0,371, т.е по-голяма е от 0,1, то като най-адекватен е избран кубичният модел [3]-фиг. 6. Кубичният модел се описва чрез следното уравнение:

$$U=23,815-1,126t+0,028t^2+0,000t^3+\varepsilon,$$

където U е равнището на безработица, $t=1,2,3,\dots,68$ (брой тримесечия), ε -грешка (фиг. 3).



Фиг. 6. Динамика на равнището на безработица в България, изчистена от сезонните и случайните колебания (кубичен регресионен модел).

Въз основа на полученият модел би могло да се направи прогноза за тримесечните стойности на равнището на безработица в Бълга-

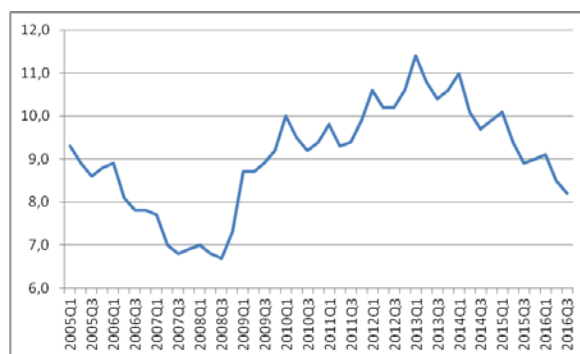
рия за следващ период. Хоризонтът на прогнозата е 8 тримесечия, т.е. около 12% от дължината на времевия ред.

Таблица 2. Прогнозни тримесечни стойности на равнището на безработица в България

Период от време	Равнище на безработица
Q1 2017	9,2
Q2 2017	8,3
Q3 2017	7,5
Q4 2017	7,5
Q1 2018	7,7
Q2 2018	6,7
Q3 2018	5,8
Q4 2018	5,6

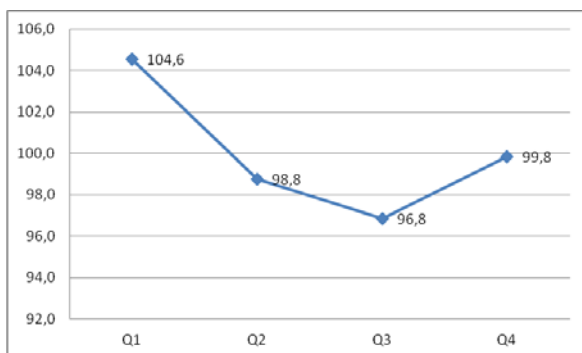
Следователно, ако се допусне, че установените закономерности ще се запазят и през прогнозирания период, то равнището на безработица ще спадне и през четвъртото тримесечие на 2018г. ще достигне 5,6%.

На фиг. 7 е представено равнището и динамиката на безработицата в ЕС-27, като са използвани тримесечни данни.



Фиг. 7. Динамика на равнището на безработица в ЕС-27 за периода 2005Q1- 2016Q3. Източник: НСИ, Eurostat.

Резултатите от сезонната декомпозиция на равнището на безработица в България са представени на фиг. 8.



Фиг. 8. Сезонна декомпозиция на равнището на безработица в ЕС-27, тримесечни данни. Източник: НСИ, Eurostat, собствени изчисления.

Съгласно фиг. 8, както и в България, сезонните индекси в ЕС-27 достигат най-висока стойност през първото тримесечие (104,6%), а най-ниска стойност - през третото тримесечие (96,8%). Отклонението около средната стойност през отделните тримесечия е по-малко, в сравнение с българската икономика - 7,8 процентни пункта.

За изгладения времеви ред е направена оценка на най-подходящия модел за моделиране на тренда.

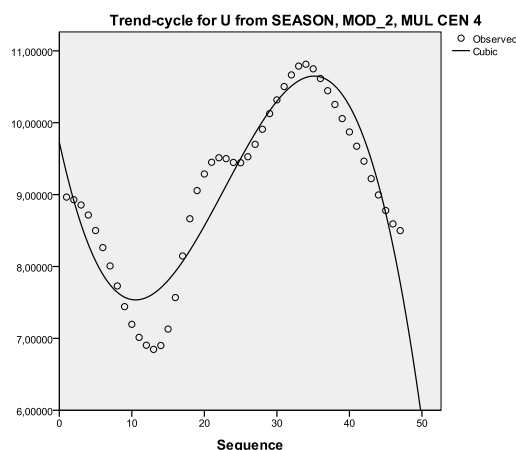
Таблица 3. Оценка на различните модели, описващи изменението на равнището на безработица в ЕС-27, с помощта на статистическия софтуер SPSS.

Model Summary and Parameter Estimates									
Dependent Variable: Trend-cycle for U from SEASON, MOD_2, MUL CEN 4									
Equation	R Square	Model Summary				Parameter Estimates			
		F	df1	df2	Sig.	Constant	b1	b2	b3
Linear	.341	23,310	1	45	.000	7,851	.050		
Logarithmic	.227	13,219	1	45	.001	7,215	.620		
Inverse	.030	1,383	1	45	.246	9,161	-1,244		
Quadratic	.385	13,781	2	44	.000	7,274	.120	-.001	
Cubic	.887	113,827	3	43	.000	9,733	-.464	.029	.000
Compound	.336	22,765	1	45	.000	7,827	1,008		
Power	.214	12,220	1	45	.001	7,315	.070		
S	.024	1,105	1	45	.299	2,206	-.128		
Growth	.336	22,765	1	45	.000	2,058	.006		
Exponential	.336	22,765	1	45	.000	7,827	.006		
Logistic	.336	22,765	1	45	.000	1,128	.994		

Най-адекватен е кубичният модел (0,887), следван от квадратичния (0,385). За линейния модел коефициента на детерминация е 0,341. Посочените модели са статистически значими. Понеже разликата между стойностите на коефициента на детерминация за кубичния и линейния модел е по-голяма от 0,1, то като най-адекватен е избран кубичният модел:

$$U = 9,733 - 0,464t + 0,029t^2 + 0,000t^3 + \varepsilon,$$

където U е равнището на безработица, $t = 1, 2, 3, \dots, 47$ (брой тримесечия), ε - грешка (фиг. 9).



Фиг. 9. Динамика на равнището на безработица в ЕС-27, изчистена от сезонните и случайните колебания (кубичен регресионен модел).

Въз основа на полученият модел би могло да се направи прогноза за тримесечните стойности на равнището на безработица в ЕС-27 за следващ период. Хоризонтът на прогнозата е 5 тримесечия, т.е. около 11% от дължината на времевия ред.

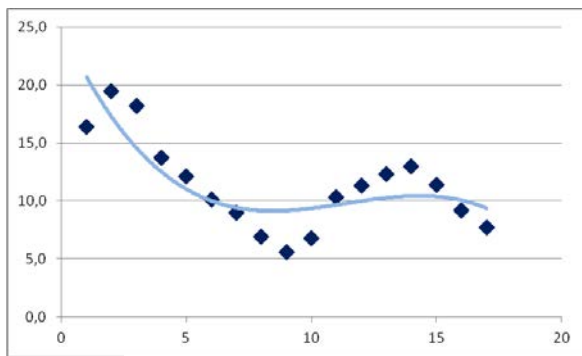
Таблица 4. Прогнозни тримесечни стойности на равнището на безработица в ЕС-27

Период от време	Равнище на безработица
Q4 2016	7,2
Q1 2017	6,3
Q2 2017	5,9
Q3 2017	5,3
Q4 2017	4,3

Следователно, ако се допусне, че установените закономерности ще се запазят и през прогнозирания период, то равнището на безработица в ЕС-27 ще спадне и през първото тримесечие на 2018г. ще достигне 4,3%. Прогнозните тримесечни стойности на равнището на безработица в България са по-високи от прогнозните стойности на равнището на безработица в ЕС.

2.3 Годишни данни

На фиг. 10 е представено равнището и динамиката на безработицата в България, като са използвани годишни данни за българската икономика за периода 2000- 2016г.



Фиг. 10. Динамика на равнището на безработица в България за периода 2000- 2016г. Източник: НСИ, Eurostat.

Направена е оценка на най- подходящия модел за моделиране на тренда- таблица 5.

Таблица 5. Оценка на различните модели, описващи изменението на равнището на безработица в България, с помощта на статистическия софтуер SPSS.

Model Summary and Parameter Estimates									
Dependent Variable: U									
Equation	Model Summary					Parameter Estimates			
	R Square	F	df1	df2	Sig.	Constant	b1	b2	b3
Linear	,317	6,952	1	15	,019	15,333	-,438		
Logarithmic	,477	13,684	1	15	,002	18,121	-3,419		
Inverse	,415	10,842	1	15	,005	9,208	10,748		
Quadratic	,580	9,693	2	14	,002	20,568	-2,092	,092	
Cubic	,672	8,981	3	13	,002	24,946	-4,653	,438	,013
Compound	,237	4,655	1	15	,040	14,560	,967		
Power	,376	9,040	1	15	,009	18,276	-,269		
S	,330	7,689	1	15	,014	2,202	,060		
Growth	,237	4,655	1	15	,048	2,678	-,034		
Exponential	,237	4,655	1	15	,048	14,560	,034		
Logistic	,237	4,655	1	15	,048	,069	1,034		

Съгласно данните от таблица 5, най-адекватен е кубичният модел (0,672), следван от квадратичния (0,580). За линейния модел коефициента на детерминация е 0,317. Посочените модели са статистически значими. Като най- адекватен е избран кубичният модел:

$$U=24,946-4,653t+0,438t^2-0,013t^3+\varepsilon,$$

където U е равнището на безработица, $t=1,2,3,\dots,17$ (брой години), ε -грешка (фиг. 10).

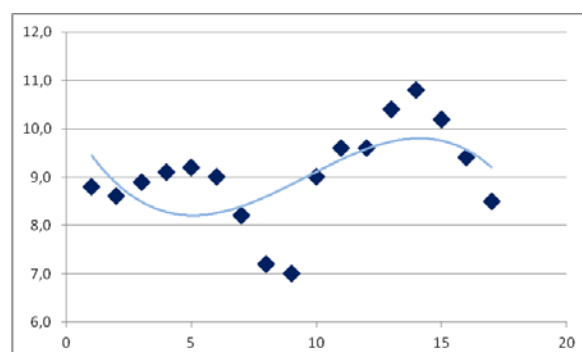
Въз основа на полученият модел би могло да се направи прогноза за годишните стойности на равнището на безработица в България за следващ период. Хоризонтът на прогнозата е 3 години, т.е. около 18% от дължината на времевия ред.

Таблица 6. Прогнозни годишни стойности на равнището на безработица в България

Период от време	Равнище на безработица
2017	8,3
2018	6,7
2019	4,5

Ако се допусне, че установените закономерности ще се запазят и през прогнозирания период, то равнището на безработица ще спадне и през 2019г. ще достигне 4,5%.

На фиг. 11 е представено равнището и динамиката на безработицата в Европейския съюз, като са използвани годишни данни за европейската икономика за периода 2000-2016г.



Фиг. 11. Динамика на равнището на безработица в ЕС-27 за периода 2000- 2016г. Източник: НСИ, Eurostat.

Направена е оценка на най- подходящия модел за моделиране на тренда- таблица 7.

Таблица 7. Оценка на различните модели, описващи изменението на равнището на безработица в ЕС-27, с помощта на статистическия софтуер SPSS.

Model Summary and Parameter Estimates									
Dependent Variable: U									
Equation	Model Summary					Parameter Estimates			
	R Square	F	df1	df2	Sig.	Constant	b1	b2	b3
Linear	,145	2,561	1	15	,131	8,262	,075		
Logarithmic	,081	1,318	1	15	,269	8,328	,356		
Inverse	,027	,411	1	15	,531	9,189	-,889		
Quadratic	,173	1,467	2	14	,264	8,784	-,081	,008	
Cubic	,336	2,188	3	13	,138	10,754	-,921	,124	-,004
Compound	,124	2,119	1	15	,166	0,356	1,000		
Power	,063	1,013	1	15	,330	0,360	,036		
S	,018	,281	1	15	,604	2,208	-,066		
Growth	,124	2,119	1	15	,166	2,123	,008		
Exponential	,124	2,119	1	15	,166	8,396	,008		
Logistic	,124	2,119	1	15	,166	,120	,992		

От таблица 7 се вижда, че нито един от моделите не е статистически значим. Най- голяма стойност на коефициента на детерминация има кубичния модел. Съгласно данните от

таблица 8, коефициентите пред променливата U не са статистически значими:

Таблица 8. Оценка на кубичния регресионен модел, описващ изменението на равнището на безработица в ЕС-27.

	Coefficients				
	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
Case Sequence	-,921	,518	-,4666	-,1776	,099
Case Sequence ** 2	,124	,066	11,604	1,875	,083
Case Sequence ** 3	-,004	,002	-,6749	-,1782	,098
(Constant)	10,254	1,109		9,244	,000

Поради това, полученото регресионно уравнение не може да бъде тълкувано.

3. Изводи и заключение

От анализа на представените данни може да се направят следните изводи:

- Съгласно данните за равнището на безработица, световната финансова и икономическа криза оказва по-силно негативно влияние върху българската икономика в сравнение с икономиката на Европейския съюз като цяло.
- Сезонният фактор оказва изключително голямо влияние върху динамиката на безработицата. Влиянието на сезонния фактор е по-силно в България, в сравнение с Европейския съюз. Като основни причини за силното влияние на сезонния фактор върху равнището на безработица в България може да се посочат динамиката на заетостта в секторите туризъм, селско стопанство, търговия и др.
- Ако се допусне, че установените закономерности ще се запазят и през прогнозирания период, то равнището на безработица в България ще спадне и през четвъртото тримесечие на 2018г. ще достигне 5,6%.
- Прогнозните тримесечни стойности на равнището на безработица в България са по-високи от прогнозните стойности на равнището на безработица в ЕС.

- Съгласно получените резултати, равнището на безработица в България ще спада и през 2019г. ще достигне средногодишна стойност 4,5%.

В заключение може да се отбележи, че сезонният фактор оказва по-голямо влияние върху равнището и динамиката на безработицата в България, в сравнение с икономиката на Европейския съюз като цяло. В краткосрочен период най-вероятно ще се запази положителната тенденция за намаление на равнището на безработица в България и в Европейския съюз и за постепенното преодоляване на последиците от икономическата криза, но стойностите на този показател в България ще са по-високи спрямо средните стойности за ЕС-27.

Литература

1. Атанасова, В. *Съвременни изменения в маркетинговия инструментариум на туристическото предприятие*. Академично списание „Управление и образование”, 2015, XLIV (2), с. 236.
2. Велев, М. *Система от показатели за анализ на безработицата и икономическия растеж в Бургаска област*. Annual of Assen Zlatarov University, Burgas, Bulgaria, 2016, v. XLV.
3. Мишев, Г., В. Гоев. *Статистически анализ на времеви редове*. С., „Авангард прима”, 2010.
4. Eurostat, Labour market, <http://ec.europa.eu/eurostat>.
5. Национален статистически институт, Пазар на труда, <http://www.nsi.bg/>.

Милен Велев
 Университет „Проф. д-р Асен Златаров” - Бургас
 Колеж по туризъм
 e-mail: milen.velev@gmail.com



ДИНАМИКА НА ИКОНОМИЧЕСКИЯ РАСТЕЖ В БЪЛГАРИЯ И В ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ

Милен Велев

ECONOMIC GROWTH DYNAMICS IN BULGARIA AND IN EUROPEAN UNION

Milen Velev

ABSTRACT: *The main goal of this study is to analyze, evaluate and forecast the economic growth dynamics at national level by making a comparison with trends in the European Union. A statistical analysis has been performed to study the dynamics of the economic growth in Bulgaria and in European Union, using quarterly and annual data.*

Key words: economic growth, seasonal factor, national level, European Union

1. Въведение

Важно значение за всяка макроикономическа политика има познаването на основните закономерности, влияещи фактори и тенденции, свързани с динамиката на икономическия растеж.

Основната цел на настоящото изследване е да се анализира, оцени и прогнозира динамиката на икономическия растеж на национално равнище, като се направи съпоставка с тенденциите за Европейския съюз.

Основните задачи, които си поставя настоящата разработка са следните:

1. Да се направи кратък преглед да основните теоретични концепции за икономическия растеж;
 2. Да се анализира динамиката на икономическия растеж в България и да се посочат някои от основните влияещи фактори;
 3. Да се направи сравнителен анализ по отношение на динамиката на икономическия растеж между България и Европейския съюз.
3. Да се представят основните изводи и резултати, които са получени при изследване на развитието на икономическите показатели във времето.

С оглед по-голяма целенасоченост, настоящото изследване има следните **ограничения**:

1. Периода, за който е представена информацията основно е от 1996 до 2016г.;
2. Изследването е базирано преди всичко на официална и публично достъпна информация.

За провеждане на изследването е използвана най-актуалната информация и аналитични материали основно от Националния статистически институт (НСИ) и Евростат. Използвани са тримесечни и годишни данни на национално и на равнище Европейски съюз-ЕС-28 (състава на ЕС от 01.07.2013г.). Основните методи, които се прилагат са: сравнителен метод, факторен анализ, графичен метод, метод на експертните оценки.

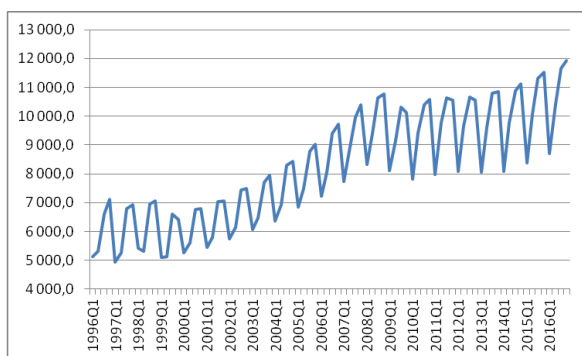
2. Динамика на икономическия растеж в България и в ЕС-28

Най-общо, икономическият растеж представлява процес на последователно увеличаване на реалния обем на съвкупното производство [1]. За характеризиране на икономическия растеж, в теорията се използват основно два подхода, в зависимост от продължителността на времевия период [1,2]. Според първия подход, икономическият растеж представлява дългосрочният положителен тренд на динамиката на брутния вътрешен продукт (БВП) и показва дългосрочната тенденция на промяна на производствения потенциал на икономиката (т.нар. дългосрочен икономически растеж). Според втория подход, който е приложим в краткосрочен и средносрочен план, икономическият растеж показва промените в действителните стойности на БВП и причините за тяхното нарастване (т.нар. конюнктурен икономически растеж). В настоящата разработка е използван вторият подход за измерване на икономиче-

ския растеж. В настоящата разработка за измерване на икономическия растеж е използван вторият подход. Икономическият растеж може да се измери чрез редица показатели: изменение на Брутния вътрешен продукт (БВП), БВП на човек от населението, брутната добавена стойност (БДС) и др.

2.1 Тримесечни данни

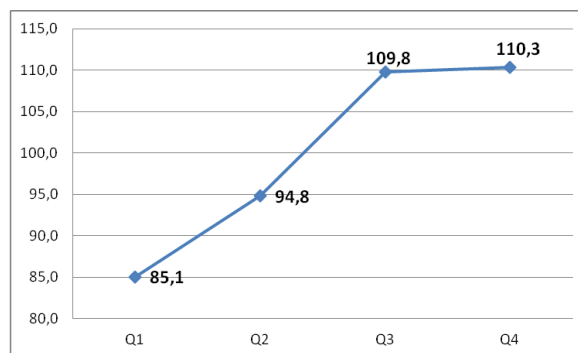
На фиг. 1 е представена динамиката на реалния БВП на България за периода 1996Q1-2016Q4 (по средногодишни цени на 2010г., млн. евро).



Фиг. 1. Динамика на реалния БВП на България, тримесечни данни. Източник: Eurostat, НСИ.

Най-голяма стойност този показател достига през 2016 Q4 (11918,7 млн. евро), а най-малка стойност- през 1997 Q1 (4933,5 млн. евро). Както се вижда от фиг. 1, сезонният фактор оказва изключително голямо влияние върху динамиката на реалния БВП в България.

Резултатите от сезонната декомпозиция на динамиката на реалния БВП на България са представени на фиг. 2. За изследване на сезонните колебания е приложен методът на отношенията на фактическите към изгладените стойности. Използван е мултипликативният модел.



Фиг. 2. Сезонна декомпозиция на динамиката на реалния БВП на България. Източник: НСИ, Eurostat, собствени изчисления.

Както се вижда от фиг. 2, сезонните индекси в България достигат най-висока стойност през четвъртото тримесечие (110,3%), а най-ниска стойност- през месец януари (85,1%). Сезонните индекси показват, че в изследваният времеви ред има силно изразена сезонност- отклонението около средната стойност през отделните тримесечия е 25,2 процентни пункта.

За изгладения времеви ред (т.е. времевият ред, изчистен от сезонните и случайните колебания) е направена оценка на най-подходящия модел за моделиране на тренда с помощта на процедурата *Curve Estimation* на софтуерния пакет *IBM SPSS Statistics*. Различните модели са сравнени според стойността на коефициента на детерминация (обяснителната част).

Таблица 1. Оценка на различните модели, описващи изменението на равнището на реалния БВП на България, с помощта на статистическия софтуер *SPSS*.

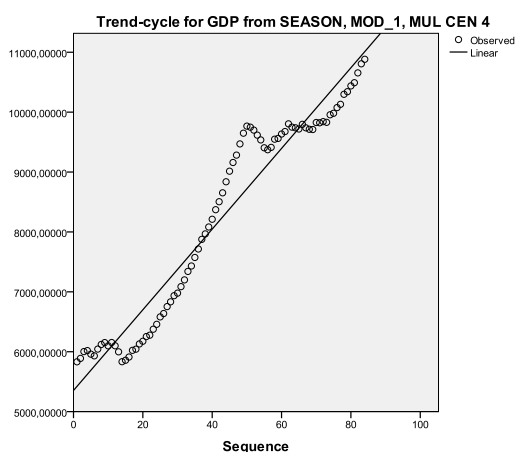
Model Summary and Parameter Estimates									
Dependent Variable: Trend-cycle for GDP from SEASON, MOD_1, MUL.CEN 4									
Equation	Model Summary					Parameter Estimates			
	R Square	F	df1	df2	Sig.	Constant	b1	b2	b3
Linear	,937	1222,370	1	82	,000	5353,562	67,340		
Logarithmic	,733	225,436	1	82	,000	2735,667	1580,047		
Inverse	,198	20,220	1	82	,000	8570,836	-5953,103		
Quadratic	,941	647,641	2	81	,000	5106,007	84,611	-,203	
Cubic	,966	755,625	3	80	,000	5860,295	-18,829	2,821	-,024
Compound	,928	1049,396	1	82	,000	5605,190	1,009		
Power	,756	254,315	1	82	,000	3874,759	,203		
S	,214	22,369	1	82	,000	9,038	-,784		
Growth	,928	1049,396	1	82	,000	8,631	,008		
Exponential	,928	1049,396	1	82	,000	5605,190	,008		
Logistic	,928	1049,396	1	82	,000	,000	,992		

Съгласно получените резултати, най-голяма е стойността на коефициента на детерминация при кубичния (0,966), следван от квадратичния (0,941) и линейния модел

(0,937). F- статистиката показва, че обяснените от тези модели общи вариации са значими (равнищата на значимост са със стойност $Sig.=0,00<0,05$). Понеже разликата между стойностите на коефициента на детерминация за кубичния и линейния модел е равна на 0,029, т.е по- малка е от 0,1, то като най- адекватен е избран линейният модел [3]. Линейният модел се описва чрез следното уравнение:

$$Y=5353,562+67,340t+\varepsilon,$$

където Y е реалният БВП, $t=1,2,3,\dots,84$ (брой тримесечия), ε -грешка (фиг.3).



Фиг. 3. Динамика на реалния БВП на България, изчистена от сезонните и случайните колебания (линеен регресионен модел).

Въз основа на полученият модел би могло да се направи прогноза за тримесечните стойности на реалния БВП в България за следващ период. Хоризонтът на прогнозата е 16 тримесечия, т.е. около 19% от дължината на времевия ред.

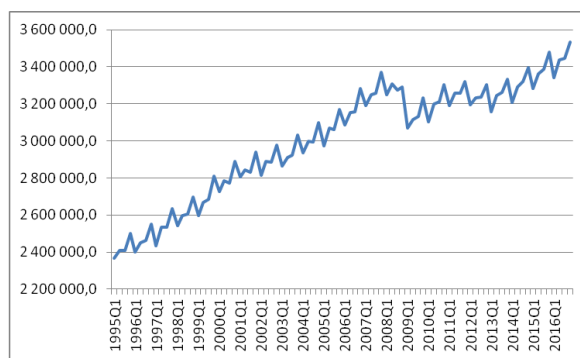
Таблица 2. Прогнозни тримесечни стойности на реалния БВП на България (млн. евро).

Период от време	Реален БВП
2017 Q1	11077,43
2017 Q2	11144,77
2017 Q3	11212,11
2017 Q4	11279,45
2018 Q1	11346,79
2018 Q2	11414,13
2018 Q3	11481,46
2018 Q4	11548,8
2019 Q1	11616,14

2019 Q2	11683,48
2019 Q3	11750,82
2019 Q4	11818,16
2020 Q1	11885,5
2020 Q2	11952,84
2020 Q3	12020,18
2020 Q4	12087,52

Следователно, ако се допусне, че установените закономерности ще се запазят и през прогнозирания период, то равнището на реалния БВП ще нараства и през четвъртото тримесечие на 2020г. ще достигне стойност 12087,52 млн. евро, т.е. ще бъде със 7,16% по-голям спрямо четвъртото тримесечие на 2017г.

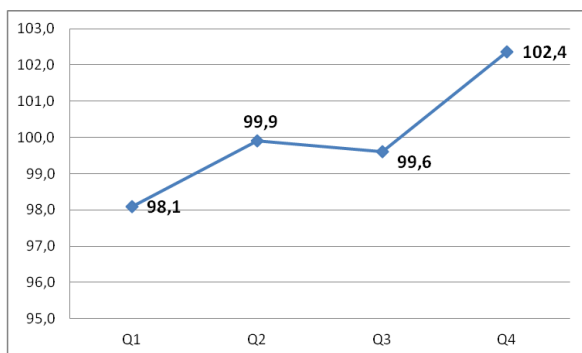
На фиг. 4 е представена динамиката на реалния БВП на ЕС-28, като са използвани тримесечни данни за европейската икономика за периода 1996Q1-2016Q4 (по средногодишни цени на 2010г., млн. евро).



Фиг. 4. Динамика на реалния БВП на ЕС-28, тримесечни данни. Източник: Eurostat, НСИ.

Както се вижда от фиг. 4, за периодите 1995-2007г. и 2013-2016г. съществува ясно изразена тенденция за увеличение на реалния БВП на Европейския съюз. За периода 2008-2012г., се наблюдава значителен спад на реалното съвкупно производство, в резултат от негативното влияние на световната финансова и икономическа криза.

В разглеждания времеви ред има ясно изразена сезонност. Резултатите от сезонната декомпозиция на динамиката на реалния БВП на ЕС-28 са представени на фиг. 2.



Фиг. 5. Сезонна декомпозиция на динамиката на БВП на ЕС-28, тримесечни данни. Източник: НСИ, Eurostat, собствени изчисления.

Както се вижда от фиг. 5, сезонните индекси в ЕС-28, също както и в България, достигат най- висока стойност през четвъртото тримесечие (102,4%), а най- ниска стойност- през първото тримесечие (98,1%). Сезонния фактор оказва сравнително по-голямо влияние върху българската икономика, в сравнение със средните стойности за Европейския съюз. Отклонението около средната стойност за ЕС-28 през отделните тримесечия е 4,3 процентни пункта.

За изгладения времеви ред (т.е. времевият ред, изчистен от сезонните и случайните колебания) е направена оценка на най- подходящия модел за моделиране на тренда с помощта на процедурата *Curve Estimation* на софтуерния пакет *IBM SPSS Statistics*. Различните модели са сравнени според стойността на коефициента на детерминация (обяснителната част).

Таблица 3. Оценка на различните модели, описващи динамиката на реалния БВП на България, с помощта на статистическия софтуер *SPSS*.

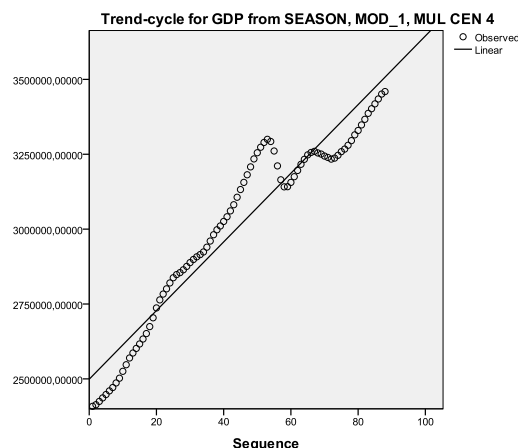
Model Summary and Parameter Estimates									
Dependent Variable: Trend-cycle for GDP from SEASON, MOD_1, MUL CEN 4									
Equation	Model Summary					Parameter Estimates			
	R Square	F	df1	df2	Sig.	Constant	b1	b2	b3
Linear	,921	998,340	1	86	,000	2498903,054	11460,837		
Logarithmic	,883	648,841	1	86	,000	1916240,771	311015,701		
Inverse	,317	39,888	1	86	,000	3088483,780	-1383825,532		
Quadratic	,972	1494,655	2	85	,000	2339350,540	22097,671	-119,515	
Cubic	,974	1038,414	3	84	,000	2307283,992	26302,911	-236,975	,880
Compound	,906	825,467	1	86	,000	2514480,666	1,004		
Power	,902	787,293	1	86	,000	2046334,306	,108		
S	,340	44,238	1	86	,000	14,940	-,483		
Growth	,906	825,467	1	86	,000	14,738	,004		
Exponential	,906	825,467	1	86	,000	2514480,666	,004		
Logistic	,906	825,467	1	86	,000	3,977E-7	,996		

Съгласно данните от таблица 3, най-адекватен е кубичният модел (0,974), следван от квадратичния (0,972). За линейния модел коефициента на детерминация е 0,921. Посочените модели са статистически значими. Понеже разликата между стойностите на

коефициента на детерминация за кубичния и линейния модел е по- малка от 0,1, то като най- адекватен е избран линейният модел:

$$Y=2498903,054+11460,837t+\varepsilon,$$

където Y е реалният БВП, $t=1,2,3,\dots,88$ (брой тримесечия), ε -грешка (фиг. 6).



Фиг. 6. Динамика на реалния БВП на ЕС-28, изчистена от сезонните и случайните колебания (линеен регресионен модел).

Въз основа на полученият модел би могло да се направи прогноза за тримесечните стойности на равнището на безработица в ЕС-28 за следващ период. Хоризонтът на прогнозата е 16 тримесечия, т.е. около 18% от дължината на времевият ред.

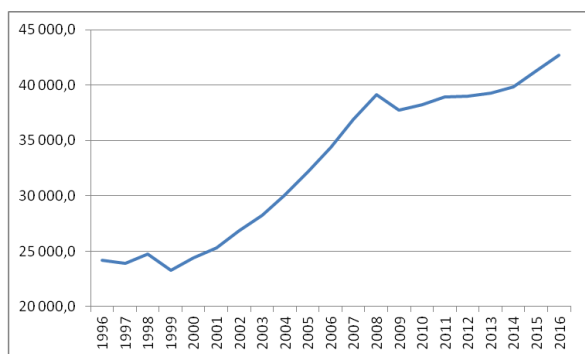
Таблица 4. Прогнозни тримесечни стойности на реалния БВП в ЕС-28 (млн. евро).

Период от време	Реален БВП
2017 Q1	3452105,8
2017 Q2	3527382,7
2017 Q3	3528137,6
2017 Q4	3637525,7
2018 Q1	3497078,8
2018 Q2	3573187,1
2018 Q3	3573803,6
2018 Q4	3684455,7
2019 Q1	3542051,7
2019 Q2	3618991,6
2019 Q3	3619469,6
2019 Q4	3731385,7
2020 Q1	3587024,7
2020 Q2	3664796,0
2020 Q3	3665135,6
2020 Q4	3778315,7

Следователно, ако се допусне, че установените закономерности ще се запазят и през прогнозирания период, то равнището на равнището на реалния БВП на ЕС-28 ще нараства и през четвъртото тримесечие на 2020г. ще достигне 3778315,7 млн. евро. Прогнозните темпове на нарастване на реалния БВП на България са по-високи от прогнозните темпове на нарастване на реалния БВП на ЕС-28. Например нарастването на реалния БВП през 2020 Q4 и 2019 Q4 спрямо 2017 Q4 за България е съответно 7,16% и 4,78%, а за ЕС-28 е съответно 3,87% и 2,58%.

2.2 Годишни данни

На фиг. 7 е представена динамиката на реалния БВП на България, като са използвани годишни данни за българската икономика за периода 1996- 2016г. (по средногодишни цени на 2010г., млн. евро).



Фиг. 7. Динамика на реалния БВП на България за периода 1996- 2016г. Източник: НСИ, Eurostat.

Както се вижда от фиг. 7, световната финансова и икономическа криза оказва значително влияние върху българската икономика. Спадът на реалния БВП на България през 2009г. спрямо 2008г. е 3,59%. Най-висока стойност този показател достига в края на периода през 2016г. (42694,9 млн. евро), а най-ниска стойност има през 1999г. (23261,5 млн. евро).

Направена е оценка на най- подходящия модел за моделиране на тренда- таблица 5.

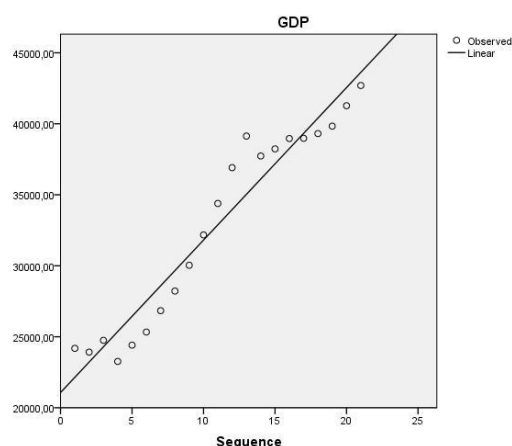
Таблица 5. Оценка на различните модели, описващи динамиката на реалния БВП в България, с помощта на статистическия софтуер SPSS.

Model Summary and Parameter Estimates									
Dependent Variable: GDP									
Equation	Model Summary					Parameter Estimates			
	R Square	F	df1	df2	Sig.	Constant	b1	b2	b3
Linear	,934	269,685	1	19	,000	21071,069	1073,901		
Logarithmic	,788	70,414	1	19	,000	16714,272	7482,652		
Inverse	,397	12,498	1	19	,002	36314,624	-19763,105		
Quadratic	,938	136,138	2	18	,000	20006,592	1351,590	-12,622	
Cubic	,966	163,374	3	17	,000	24009,744	-607,792	204,940	-6,593
Compound	,924	229,439	1	19	,000	22190,923	1,034		
Power	,805	78,431	1	19	,000	19185,972	,239		
S	,418	13,671	1	19	,002	10,490	-,642		
Growth	,924	229,439	1	19	,000	10,007	,034		
Exponential	,924	229,439	1	19	,000	22190,923	,034		
Logistic	,924	229,439	1	19	,000	4,506E-5	,967		

Съгласно данните от таблица 5, най-адекватен е кубичният модел (0,966), следван от квадратичния (0,938) и линейния модел (0,934). Посочените модели са статистически значими. Като най-адекватен е избран линейният модел:

$$Y = 21071,069 + 1073,901t + \varepsilon,$$

където Y е реалният БВП, $t = 1, 2, 3, \dots, 21$ (брой години), ε -грешка (фиг.8).



Фиг. 8. Динамика на реалния БВП на България за периода 1996- 2016г.- линейен регресионен модел.

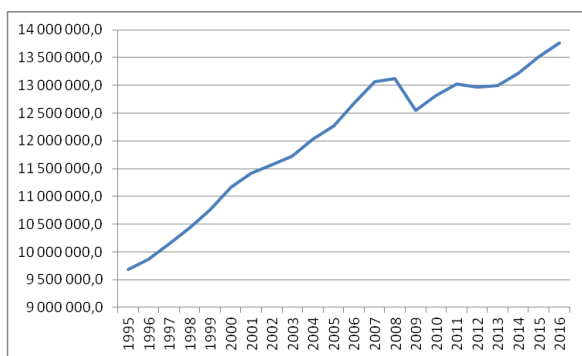
Въз основа на полученият модел би могло да се направи прогноза за годишните стойности на реалния БВП на България за следващ период. Хоризонтът на прогнозата е 4 години, т.е. около 19% от дължината на времевия ред.

Таблица 6. Прогнозни годишни стойности на реалния БВП в България (млн. евро).

Период от време	Реален БВП
2017	44696,9
2018	45770,8
2019	46844,7
2020	47918,6

Ако се допусне, че установените закономерности ще се запазят и през прогнозирания период, то реалният БВП в България ще нараства с 1073,9 млн. евро годишно. През 2020г. реалният БВП в България ще достигне стойност 47918,6 млн. евро, т.е. ще нарасне със 7,2% спрямо 2017г.

На фиг. 9 е представена динамиката на реалния БВП на ЕС-28, като са използвани годишни данни за европейската икономика за периода 1995- 2016г. (по средногодишни цени на 2010г., млн. евро).



Фиг. 9. Динамика на реалния БВП на ЕС-28 за периода 1995- 2016г. Източник: НСИ, Eurostat.

Както се вижда от фиг. 9, световната финансова и икономическа криза оказва значително влияние върху българската икономика. Спадът на реалния БВП на ЕС-28 през 2009г. спрямо 2008г. е 4,37%. Най-висока стойност този показател достига в края на периода през 2016г. (13761791,8 млн. евро), а най-ниска стойност има в началото на периода през 1995г. (9686170 млн. евро). Направена е оценка на най- подходящия модел за моделиране на тренда- таблица 7.

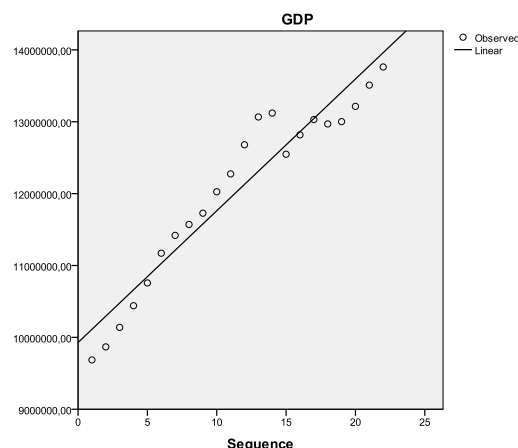
Таблица 7. Оценка на различните модели, описващи динамиката на реалния БВП на ЕС-28, с помощта на статистическия софтуер SPSS.

Model Summary and Parameter Estimates									
Dependent Variable: GDP									
Equation	Model Summary					Parameter Estimates			
	R Square	F	df1	df2	Sig.	Constant	b1	b2	b3
Linear	,919	228,175	1	20	,000	9928378,851	183295,333		
Logarithmic	,928	258,910	1	20	,000	8831287,327	1454673,287		
Inverse	,600	29,975	1	20	,000	12782363,08	-4447240,458		
Quadratic	,972	323,933	2	19	,000	9218777,983	360695,550	-7713,053	
Cubic	,973	215,062	3	18	,000	9063752,358	433602,529	-15464,334	224,675
Compound	,905	189,757	1	20	,000	10000653,52	1,016		
Power	,943	332,127	1	20	,000	9066260,488	,126		
S	,632	34,354	1	20	,000	16,364	-,393		
Growth	,905	189,757	1	20	,000	16,118	,016		
Exponential	,905	189,757	1	20	,000	10000653,52	,016		
Logistic	,905	189,757	1	20	,000	9,999E-8	,984		

Съгласно данните от таблица 7, най-адекватен е кубичният модел (0,973), следван от квадратичния (0,972). За линейния модел коефициента на детерминация е 0,919. Посочените модели са статистически значими. Като най- адекватен е избран кубичният модел:

$$Y = 9928378,851 + 183295,333t + \varepsilon,$$

където Y е реалният БВП, $t = 1, 2, 3, \dots, 22$ (брой години), ε -грешка (фиг.10).



Фиг. 10. Динамика на реалния БВП на ЕС-28 за периода 1995- 2016г.- линеен регресионен модел.

Въз основа на полученият модел би могло да се направи прогноза за годишните стойности на равнището на безработица в България за следващ период. Хоризонтът на прогнозата е 4 години, т.е. около 18% от дължината на времевия ред.

Таблица 8. Прогнозни годишни стойности на реалния БВП в ЕС-28

Период от време	Реален БВП
2017	14144171,5
2018	14327466,8
2019	14510762,2
2020	14694057,5

Ако се допусне, че установените закономерности ще се запазят и през прогнозирания период, то реалният БВП в ЕС-28 ще нараства с 183295,3 млн. евро годишно. Прогнозните темпове на нарастване на реалния БВП на България са по-високи от прогнозните темпове на нарастване на реалния БВП на ЕС-28. Например нарастването на реалния БВП през 2020г. и 2019г. спрямо 2017г. за България е съответно 7,2% и 4,8%, а за ЕС-28 е съответно 3,9% и 2,6%.

3. Изводи и заключение

От анализа на представените данни може да се направят следните изводи:

- Световната финансова и икономическа криза оказва силно негативно влияние върху българската и европейската икономика. Спадът на реалния БВП през 2009г. спрямо 2008г. в България е 3,59%, а в ЕС-28 е 4,37%.
- Сезонният фактор оказва изключително голямо влияние върху динамиката на реалния БВП. Влиянието на сезонния фактор е значително по-силно в България, в сравнение с Европейския съюз.
- Ако се допусне, че установените закономерности ще се запазят и през прогнозирания период, то реалният БВП на България ще нараства и през четвъртото тримесечие на 2020г. ще достигне стойност 12087,52 млн. евро.
- Прогнозните темпове на нарастване на реалния БВП на България са по-високи от прогнозните темпове на нарастване на реалния БВП на ЕС-28.

- Съгласно получените резултати, реалният БВП в България ще нараства с 1073,9 млн. евро годишно. През 2020г. реалният БВП в България ще достигне стойност 47918,6 млн. евро.

В заключение може да се отбележи, че сезонният фактор оказва по-голямо влияние върху динамиката на реалния БВП в България, в сравнение с икономиката на Европейския съюз като цяло. В краткосрочен период най-вероятно ще се запази положителната тенденция за нарастване на реалния БВП на България и на Европейския съюз и за постепенното преодоляване на последиците от икономическата криза, като темповете на нарастване на този показател в България ще са по-високи спрямо средните стойности за ЕС-28.

Литература

1. Пиримова, В. *Цикличност в икономиката: Форми, източници, механизми*. С., Издателски комплекс – УНСС, 2014.
2. Ралева, С. *Инфлация и икономически растеж: Теория, методология, емпирика*. С., Издателски комплекс – УНСС, 2013.
3. Мишев, Г., В. Гоев. *Статистически анализ на времеви редове*. С., „Авангард прима”, 2010.
4. Eurostat, National accounts, <http://ec.europa.eu/eurostat>.
5. Национален статистически институт, Макроикономическа статистика, <http://www.nsi.bg/>.

Милен Велев
Университет „Проф. д-р Асен Златаров” - Бургас
Колеж по туризъм
e-mail: milen.velev@gmail.com



УПРАВЛЕНИЕ И ОБРАЗОВАНИЕ

Технически редактор
Иван Димитров

Художник на корицата
Красимир Николов
Издателство

Университет „Проф. д-р Асен Златаров”

Формат – 206 / 290

Излязла от печат – 20 юни 2017



MANAGEMENT AND EDUCATION

Technical Editor
Ivan Dimitrov

Cover Design
Krasimir Nikolov
House Press

Prof. Dr Assen Zlatarov University

Format – 206 / 290

Published – 20 June 2017