

## **ПРОУЧВАНЕ НА ГОТОВНОСТТА ЗА ПЛАЩАНЕ ЗА ОПАЗВАНЕТО НА КУЛТУРНИТЕ ПАМЕТНИЦИ (НА ПРИМЕРА НА БЪЛГАРСКИТЕ МАНАСТИРИ)**

Представени са основните резултати от проучване на готовността за плащане за опазване на българските манастири като част от културното ни наследство. Основният модел за анализ на проблема е авторската теза за синтезиране на обобщената икономическа стойност и нейните атрибути чрез проучване на различни аспекти на тази готовност. Поради естеството на данните е използван Тобит-модел. Анализирани са отклоненията на получените оценки от действителните и са посочени възможните причини. Резултатите показват, че въпреки хронично ниските си доходи българските граждани оценяват значението на манастирите и изразяват определена готовност за плащане на различните атрибути на стойността, създавана от културното наследство като обществена стока. Тази готовност е достатъчно висока, за да бъде показателна за икономическата целесъобразност от извършване на консервационни работи по опазването на манастирите, някои от които се намират в критично физическо състояние.

JEL: A13; O17; P25; R50

Културните паметници на територията на Република България са част от световната култура, отразяващи етапи от развитието на човешката цивилизация. Тяхното опазване трябва да бъде неотменна част от стопанската политика на държавата. В условията на ограничени финансови ресурси възможностите за опазването им остават занижени поради приоритетността на ежедневните проблеми. Това поставя на преден план пред икономическата теория задачата да формулира критерии за приоритетност във финансирането на консервационните работи по опазване на културното наследство от миналото с цел и следващите поколения да имат възможност да се възползват от него. Формулирана така, тази задача може да се разглежда като част от стратегия за устойчиво развитие, което е една от основните цели на стопанската политика в много страни.

Въпреки привлекателността на подобни формулировки икономическата теория не може да замени историческите съображения за нуждата от опазването на един или друг културен паметник, а може само да ги допълни чрез съображения за икономическа ефективност. Веднага възниква въпросът дали има смисъл тогава от икономически критерии, ако те могат да влязат в противоречие с културно-историческото значение на

---

\* Авторът е професор във Фатих университет - Истанбул.

културните паметници. Отговорът може да се приеме като утвърдителен, защото през последните години, когато става дума за разпределяне на ограничени икономически ресурси за опазване на културното наследство, неизбежно възниква въпросът за очертаване на приоритетни обекти за финансиране при равностойни други, в т.ч. и културно-исторически изисквания. През последните две десетилетия икономическата наука отбеляза значителен напредък с разработването на инструментариум, полезен за посочените цели.

Естествено позициите по този инструментариум и неговото практическо приложение не са еднозначни. Налице са сериозни критики по въпроса.<sup>1</sup> Тук обаче оставяме повечето от тях настрана и си поставяме прагматични цели - очертаване на подход, който да позволява по логичен и базиран на най-доброто постигнато досега начин да се извършва икономическа оценка на ползата от консервационните работи, за да може да се даде икономически обоснован приоритет на един или друг обект за консервиране.

### **Основен модел за очертаване на приоритетността в консервационните работи**

Исходната точка на проучването е традиционна и се базира на сравняване на ползите и разходите от дадена дейност, при което въз основа на определени критерии се извършва ранжиране на обектите и се решава на кои от тях трябва да се даде приоритет.

Ясно е, че при тази постановка възникват редица проблеми от различно естество. В разходната част това опира до набиране на много информация за стойността на консервационните работи: труд, материали, енергия и др. Когато тези разходи обхващат даден период, необходимо е да се реши как да се дисконтират те с оглед на пространственото им разпределение във времето. Това обаче остава извън обсега на разработката.

Концентрираме се върху оценката на ползите от консервационните работи. Културните паметници и в частност манастирите се нуждаят от постоянна грижа, което е свързано с финансови средства. Във връзка с това оценката на ползите от консервационните работи представлява не само теоретичен интерес, но преди всичко има важно практическо значение. Тук доразвиваме една вече възприета от нас схема в предишни разработки, която в известна степен се отличава от подходите, използвани от други автори. Целта е да се изяснят някои спорни моменти в методологията на оценката, като се предлага авторско виждане на проблема.

Споделяме вижданията на много автори, че културните паметници са обществена стока, за която няма съответни пазари, но необходимостта

---

<sup>1</sup> Arrow, K., R. Solow, P. Portney, E. Lerner, R. Radner and H. Schuman. Report of the NOAA Panel on Contingent Valuation. - Federal Register 58 (10), 1993, 4602 – 4616.

от оценка на ползите от нея налага създаването на изкуствен пазар за тази цел. Характерно за нашия подход е, че свеждаме обществената стока до обикновена, в смисъл, че потребителите определят стойността чрез изразяването на готовността си за плащане, влизайки в създадения от нас „магазин“ чрез интервюиране. Въпреки че потребителят не посещава реално магазина, за да си купи стоката, той изразява готовността си за плащане в някакъв хипотетичен пазар, за който приемаме, че съществува, след като е налице такава готовност за плащане.

При този подход се придържаме към теорията на Ланкастър<sup>2</sup> за стойността и нейните атрибути, като ще приемем, че за обществените стоки е налице една обобщена икономическа стойност на стоката, за чиито атрибути потребителите изразяват определена готовност за плащане. И така вече различаваме два аспекта в стойността на обществената стока – нейната обобщена икономическа стойност и стойността на атрибутите ѝ. Очевидно е, че потребителският избор се базира на едни или други предпочитания, като си дава сметка както за обобщената икономическа стойност, така и за отделните атрибути на стоката.

Като отнесем тези разсъждения към културните паметници, виждаме, че те имат една същностна вътрешна (intrinsic)<sup>3</sup> икономическа стойност, която се изразява в готовността ни да ги посетим, отделяйки част от дохода си за тази цел. Нашият избор обаче се определя не от абстрактната същностна стойност на културните паметници, а от нейните атрибути, които фактически са решаващи при избора ни колко сме готови да платим. Тук използваме някои от общоприетите в икономическата теория атрибути, а именно:

- стойност на съществуване (existence value), породена от факта, че самото им съществуване ни носи известна потребителска надбавка;
- наследствена стойност (bequest value), породена от факта, че бихме искали и нашите деца и внуци да имат възможност, както сме имали и ние, да посетят (т.е. да консумират) тези паметници.

Другите атрибути на стойността, формулирани в икономическата литература, остават извън обсега на този материал.

И така стигаме до един модел за оценка на ползите от консервационните работи по поддържане и възстановяване на културните паметници, който включва следните елементи:

- оценка на готовността за плащане, базирана на обобщена (general) икономическа стойност;
- оценка на два основни атрибута на стойността - стойността на съществуване (existence value) и наследствената стойност (bequest value);

<sup>2</sup> Lancaster, K. A New Approach to Consumer Theory. - Journal of Political Economy, 1966, N 74, p.132 – 157.

<sup>3</sup> Тук и по-нататък даваме еквивалентната терминология на английски език за избягване на неточни тълкувания.

Проучване на готовността за плащане за опазването на културните паметници...

- оценка на мотивацията на готовността за плащане въз основа на социално-икономически показатели за потребителите: пол, възраст, образование и др. (обикновено оценявана чрез регресионен анализ).

За провеждането на изследване с подобни цели се използват различни методи. В тази разработка сме се ориентирали към метода на условната оценка, прилаган нееднократно при проучвания на други проблеми. Той е изложен в редица монографични и учебни издания, както и в по-предишни наши публикации,<sup>4</sup> поради което тук не се спираме подробно на него, а поставяме ударение върху получените оценки и тяхната икономическа интерпретация.

### Оценка на емпиричните резултати

Въз основа на изказаните съображения беше извършено проучване на готовността за плащане на българските граждани за опазване на културно-историческото наследство по посочения модел. Проучването беше финансирано от програмата ПЕКО (PECO) на Европейския съюз и беше осъществено под наблюдението на Центъра за социално-икономически изследвания на глобалната околна среда към Департамента по икономика (CSERGE) на Университетския колеж в Лондон (UCL). С любезното съдействие на фирмата МВМД бяха анкетирани 483 граждани на България от 17 града в страната. Контролът на квотата дава възможност да се смята, че проучването е представително за големите градове на България. По технически съображения не дискутираме техниката на анкетирането, а само получените резултати.

Въз основа на направената анкета беше установено, че средната готовност за плащане за опазване на българските манастири е около 3.9 ДОЛ. (тук и по-нататък привеждаме изчисленията в щатски долари за по-добра съпоставимост с други резултати). Има обаче и нулеви отговори (190 или 39.3%), причините за което са две:

- експлицитна нулева готовност за плащане – дадени нулеви отговори, защото действителната готовност за плащане е нулева, т.е. анкетираните не смятат за необходимо да плащат за това;

- имплицитна нулева готовност за плащане – нулеви отговори поради причини и предпочитания, неформулирани експлицитно от анкетираните.

За изясняването на този проблем към анкетираните, посочили нулева готовност за плащане, бяха зададени някои допълнителни въпроси, посочени в табл. 1.

---

<sup>4</sup> Вж. *Cumming, R., D. Brookshire and W. Schulze (eds). Valuing Environmental Goods: An Assessment of the Contingent Valuation Method. Rowman and Allenheld, NJ. Totowa, 1986; Pearce, D., K. Turner. Economics of Natural Resources and the Environment. Harvester Wheatsheaf, 1990; Данчев, А. Икономически ползи от опазването на биоразнообразието (на примера на българските дунавски острови). – Икономическа мисъл, 2002, N 4.*

Таблица 1

Брой на анкетиранияте, изявили експлицитна нулева готовност за плащане\*

Въпрос	Брой на анкетиранияте, поддържали този въпрос**	
	Първа най-важна причина	Втора най-важна причина
1. Това не ме интересува	3 (0.6)	5 (1)
2. Манастирите са в добро състояние и няма нужда да давам пари за поддържането им	0	1 (0.2)
3. Аз бих платил, но не мога да си го позволя	149 (30.8)	9 (1.9)
4. Ще почакам, докато българската икономика се оправи	6 (1.2)	24 (5)

\* В скоби е даден делът от общия брой на анкетиранияте, в %.

\*\* Отговорите, които допълват резултатите до 100%, са други или "не зная".

Имплицитната нулева готовност за плащане се изразява чрез редица причини, някои от които, смятани за най-определящи, бяха формулирани като допълнителни въпроси към анкетиранияте, например серията въпроси, разкриващи поведението на "гратисчия" (free-rider), т.е. потребители, които биха консумирали стоката, ако някой друг плати за това. Резултатите от проучването на имплицитната нулева готовност за плащане са представени на табл. 2.

Таблица 2

Брой на анкетиранияте, изразили имплицитна нулева готовност за плащане\*

Въпрос	Брой на анкетиранияте поддържали този въпрос**	
	Първа най-важна причина	Втора най-важна причина
1. Проявяващи поведение на "гратисчии"		
1. 1. Държавата трябва да плати за това от бюджета	13 (2.7)	42 (8.7)
1. 2. Тези, които посещават манастирите, трябва да платят		1 (0.2)
1. 3. Светият синод трябва да плати за консервацията на манастирите	3 (0.6)	16 (3.3)
2. Възражения срещу начина на заплащане		
2.1. Това е добра идея, но вече плащам достатъчно много данъци	8 (1.7)	45 (9.3)
3. Недоверие към властите.		
3.1. Това е добра идея, но не мисля, че властите ще я реализират успешно	3 (0.6)	24 (5)
4. Липса на информация		
4.1. Нямах достатъчно време и информация да реша		7 (1.4)

\* В скоби е даден делът от общия брой на анкетиранияте, в %.

\*\* Отговорите, които допълват резултатите до 100%, са други или "не зная".

Имайки предвид ниските доходи на населението, можем да смятаме, че основните резултати от анкетата показват достатъчно висока готовност за плащане за опазване на културните паметници (манастирите). Това е напълно обяснимо от гледна точка на ролята на културното наследство в общата стойностна система на българина. Колкото и да се говори напоследък, че тази система е рухнала или изобщо не е съществувала, налице са непреходни ценности, които очевидно са надживели конюнктурата и все още не са разбити.

Така получената средна готовност за плащане може да се сравни с аналогични оценки, направени от други автори. Например според изследванията на С. Навруд и Д. Странд средната готовност за плащане за опазването на катедралата Нидарос в Трондхайм – Норвегия е около 10.6 дол.;<sup>5</sup> за възстановяване и обновяване на сградите в Грейнджер Таун в историческия Нюкасл Ъпон Тайн – Англия тя се движи в границите между 10 и 14 паунда в зависимост от статистическите ограничения при обработка на данните;<sup>6</sup> Марилена Пилисино и Дейвид Маддисон установяват, че средната готовност за плащане за почистване на катедралата Линколн в Англия се движи в границите на 50 паунда за гражданите на Линколн и 27 - за гражданите от същия регион без тези на града.<sup>7</sup> Според проучване, направено за Световната банка, Р. Карсон, Р. Митчел и М. Конъуей констатират, че икономическата полза за чужденците, посетили Мароко и в частност историческата Фес Медина, измерена като готовност за плащане (медиана), варира между 25 и 50 дол.<sup>8</sup>

Като се има предвид покупателната способност на българското население за целия преходен период, получените от нас оценки изглеждат напълно съпоставими с оценките на други автори. Необходимо е да се отбележи, че стойността на тези оценки зависи съществено от начина, по който се проучва готовността за плащане.

В нашата практика изхождахме от обстоятелството, че подобни проучвания са съвсем нови за българските граждани, които са свикнали с десетилетия да мислят на езика на една централно-планирана система и идеята за готовност за плащане и хипотетични пазари за тях е доста неясна, доколкото не са имали възможност да живеят продължително в рамките на пазарна икономика. Ето защо се постаряхме да отчетем начина на мислене на анкетираните, като в началото им

---

<sup>5</sup> Navrud, T. and J. Strand. Social costs and benefits of preserving and restoring the Nidaros Cathedral. - In: Valuing Cultural Heritage. Edward Elgar, 2002, p. 37.

<sup>6</sup> Garrod, G. and G. Kenneth Willis. Northumbria: castles, cathedrals and towns. - In: Valuing Cultural Heritage. Edward Elgar, 2002.

<sup>7</sup> Pollicino, M. and D. Maddison. Valuing the impact of air pollution on Lincoln Cathedral. - In: Valuing Cultural Heritage, Edward Elgar, 2002.

<sup>8</sup> Carson, R. T., R. C. Mitchell and M. B. Conaway. Economic benefits to foreigners visiting Morocco accruing from the rehabilitation of the Fes Medina. - In: Valuing Cultural Heritage. Edward Elgar, 2002, p. 132.

беше представен подробен хипотетичен план за консервация на българските манастири и беше проучена готовността да се подкрепи неговата реализация.

От тази изходна позиция на анкетираните беше поставен въпросът коя е максималната сума, която дадено домакинство би било готово да плати годишно, за да се осигури адекватно консервиране и реставриране на българските манастири. При това на анкетираните беше напомнено да имат предвид сегашните си доходи и факта, че в близко бъдеще ще имат и други плащания. Освен това посочихме, че има и други алтернативни места, чието посещение може да донесе същото удовлетворение (например стари исторически селища) както и манастирите. Целта беше да се изчисти максимално от "отклонения" стойностното измерение на обществената стока "манастири", като изрично беше подчертано, че това, което анкетираните декларират, трябва да се отнася точно и само за манастирите като културни паметници.

Анкетата не включва директно проучване на атрибутите на стойността - те бяха изследвани въз основа на ранжиране на причините за изразената от анкетираните готовност за плащане. Така проучихме не кардиналната (cardinal utility), а обикновената (ordinal utility) полезност от атрибутите. Този подход има предимството, че не натоварва допълнително анкетираните, защото по принцип самото формулиране на готовност за плащане е трудно за психологията на хора, повечето от които са прекарвали голяма част от активния си живот в условията на централно-планирана икономика. На практика получените резултати показват до кои атрибути изразената готовност за плащане е най-близка (табл. 3).

Таблица 3

Брой на анкетираните, посочили като първа и втора най-важна причина изразената готовност за плащане

	Първа най-важна причина	Втора най-важна причина
1. Парите биха помогнали да се запази красотата на манастирите и може да поискам да ги посетя в бъдеще	45 (9.3)	30 (6.2)
2. Искам да зная, че те съществуват и че са в добро състояние, независимо от това дали ще ги посетя, или не	69 (14.5)	59 (12.2)
3. Отговорът показва готовността ми за плащане на цялото българско културно наследство, а не само за манастирите	89 (18.4)	44 (9.1)
4. Бих плащал тази сума всяка година, за да съм сигурен, че манастирите се съхраняват за бъдещите поколения	54 (11.5)	69 (14.3)
5. Според мен това е добър повод. Обичам да подпомагам такива дейности	8 (1.7)	31 (6.4)
6. Мисля си за деградацията на манастирите и макар че не съм сигурен, че бих могъл да плащам тези пари всяка година, бих искал да го правя, ако имам възможност	29 (6)	58 (12)

\* В скоби е даден делът от общия брой на анкетираните, в %.

Можем да обобщим, че на поставените въпроси потребителите са гласували в полза на различни атрибути. Например най-голям дял в избора на атрибутите се пада на "стойност на съществуване" (existence value), който 14.5% от анкетиранията са посочили като първа най-важна причина, а 12.2% - като втора. Следват атрибутите "наследствената стойност" (bequest value), която заема съответно 11.5 и 14.3%, и "алтернативна стойност" (option value) - 9.3 и 6.2%. Като се вземе под внимание точността на подобни оценки, може да се приеме, че няма голяма разлика между готовността за плащане за отделните атрибути. Подобна равнопоставеност е обяснима, като се има предвид за каква стока става дума - очевидно при нея е трудно да се даде силен превес на един или друг атрибут.

### **Социално-икономическа мотивация на анкетиранията за изразената готовност за плащане**

Вече отбелязахме, че въпреки ниските доходи на населението у нас получените резултати не са изненадващи. Основна причина е голямото значение на манастирите като символ на българщината и източник на трайни ценности за редица поколения. Въпреки това, за да се вникне по-детайлно в психологията на формулиране на готовността за плащане, е важно да се определи социално-икономическата мотивация на анкетиранията.

За оценката на тази мотивация беше съставен регресионен модел, при който като зависима променлива беше взета готовността за плащане, а като независими - различни социално-икономически индикатори. Интуитивно като такива бяха определени:

- дискретни променливи - времетраене на обучение, ежеседмични разходи за храна, брой на членовете в домакинството, брой на деца под 16 години в домакинството;
- степенно-ранжирани променливи - семейно положение (4 степени), месечен доход (12 степени);
- фиктивни променливи (dummy variables) – отпуски, прекарана в чужбина, никаква отпуски през годината, собствена лека кола.

От наблюденията бяха изключени недействителните нулеви и екстремалните отговори (outliers). Тъй като част от анкетиранията са дали недействителна нулева готовност за плащане като първа и втора най-важна причина, от модела бяха елиминирани отговорите с нулева готовност като първа важна причина, както и отговорите на нулева готовност за плащане, когато не са изяснени причините за това (анкетираният е отбелязал "не зная"). Екстремалните отговори също бяха изключени въпреки условността на това понятие, особено когато преходът към нормалните наблюдения е гладък. М. Орхан отбелязва, че екстремалните отговори могат да дестабилизируют прогнозите или оценките, базирани на най-малките квадрати, и предлага използването на силна регресионна техника (Robust Regression Technique (RRT) за избягване на този проблем.<sup>9</sup>

<sup>9</sup> *Orhan, M. Outlier Detection and Treatment in Econometric Applications. Fatih University, June 2000.*



В нашите изследвания изключихме като екстремални три наблюдения: едно от 200 дол. и две от 100, като следващото най-високо наблюдение, прието за неекстремално и следователно неизключено от анализа, са 60 дол. Фактически това е горната граница на готовността за плащане. Поради естеството на наблюденията, при което не може да има отрицателна готовност за плащане, което прекъсва разпределението на наблюденията с отрицателна стойност, е използван Тобит-модел, който обикновено се прилага в подобни случаи.

Така от общият брой наблюдения останаха 455. При това положение средната готовност за плащане се повиши до 3.3 дол., което приближава оценката ни до посочените резултати, получени от други автори.

Процедурата по преценка кои променливи да бъдат включени в окончателния модел се състои от няколко стъпки. Първоначално се определят частните корелационни коефициенти, след което се регресират различни комбинации от променливите в зависимост от целите на анализа. Както е известно, матрицата на частните корелационни коефициенти дава идея за това как променливите са свързани взаимно. Тук всички частни коефициенти са ниски в линеен и логаритмичен вариант, което е нормално при този тип проучвания и е доказателство за неприложимостта на метода на най-малките квадрати в случаите на сензорни данни (липса на отрицателна готовност за плащане). В подобни случаи се използват други методи, в т. ч. и непараметрични. Ние се ограничихме с Тобит-модел.

В модела са използвани следните обозначения на променливите:

Обозначение	Номер във въпросника	Значение
WTP	48	Готовност за плащане
NUMBER	55	Брой на членове в домакинството
CHILDREN	56	Брой на деца под 16 години в домакинството
SCHOOLING	57	Възраст, на която обучението е завършено.
MARRIED	58	Семейно положение
FOOD	60	Седмични разходи на домакинството за храна
INCOME	61	Месечен доход на домакинството
ABROAD	62	Прекарана отпуска в чужбина
NOHOLIDAY	68	Никаква отпуска през годината
CAR	70	Наличие на собствена кола

Следващата стъпка е регресиране на готовността за плащане с основната логически определяща я променлива – равнището на

Проучване на готовността за плащане за опазването на културните паметници...

доходите. В нашия случай това се оказва най-чувствителната променлива, която получава негативни регресионни коефициенти, когато се комбинира с други променливи. Резултатите, които дава стартовата позиция регресирани на готовността за плащане с равнището на доходите, са представени на табл. 4.

Таблица 4

Зависимост на готовността за плащане от равнището на дохода  
(Тобит-модел)

Променлива	Коефициент	Стандартна грешка	Z-статистика	Вероятност
INCOME	13.41821	15.86079	0.845999	0.3976
Разпределение на грешката				
Мащаб: C(2)	4483.347	189.4844	23.66077	0.0000
Главна зависима променлива	1629.912	Стандартна грешка на зависимата променлива		3228.375
Стандартна грешка на регресията	3239.404	Инфо-критерий на Akaike		13.09752
Сума на квадр. на остатъка	4.73E+09	Критерий на Schwarz		13.11569
Лог. на вероятността	-2964.589	Критерий на Hannan-Quinn		13.10468
Средна на лог. на вероятността	-6.544346			
Леви сензорни наблюдения	163	Десни сензорни наблюдения		0
Несензорни наблюдения	290	Общи наблюдения		453

В следващата комбинация към модела се прибавяха различни променливи с цел да се види как това влияе на връзката готовност за плащане – доход. При смяна на знака за дохода променливата се отхвърляше като несъстоятелна.<sup>10</sup>

От всички променливи, включени в модела, сравнително най-добра и логична комбинация се получава при регресирането на готовността за плащане с дохода, като към тази регресия се добавят променливите: брой на деца в домакинството и никаква отпуска през годината, включена като фиктивна променлива (*dummy variable*). Резултатите от този модел са представени на табл. 5, в която привеждаме всички оценки, получени чрез програмата Eview. Възприе се логистичен вариант на модела, което е напълно обяснимо, доколкото както доходът, така и ръстът на децата в семейството се променя по крива близо до логистична.

<sup>10</sup> Подобен подход е наистина доста условен, доколкото е възможно друга променлива да има по-силно влияние на готовността за плащане от дохода. Оспорването на такъв аргумент не е лишено от логика, но изисква допълнителни изследвания.

Таблица 5

Зависимост на готовността за плащане от различни променливи  
(Тобит-модел - логистичен вариант)

Зависима променлива: WTP  
 Метод: ML-Censored Logistic  
 Отборка (приспособена): 1453  
 Включени наблюдения: 453 след приспособяване на крайните точки  
 Сензорирани от ляво (стойности) от нула  
 Конвергенция, получена след 5 итерации  
 Ковариационната матрица е изчислена чрез вторите производни

Променлива	Коефициент	Стандартна грешка	Z-статистика	Вероятност
INCOME	2.381189	11.45017	0.207961	0.8353
CHILDREN	412.7311	177.3866	2.326733	0.0200
HOLIDAY	494.6687	456.1930	1.084341	0.2782
Разпределение на грешката				
Мащаб: C(4)	1877.408	100.0045	18.77323	0.0000
Главна зависима променлива	1629.912	Стандартна грешка на зависимата променлива		3228.375
Стандартна грешка на регресията	3220.787	Инфо-критерии на Akaike		12.86109
Сума на квадр. на остатъка	4.66E+09	Критерий на Schwarz		12.89743
Лог. на вероятността	-2909.037	Критерий на Hannan-Quinn		12.87541
Средна на лог. на вероятността	-6.421714			
Левни сензорни наблюдения	163	Десни сензорни наблюдения		0
Несензорни наблюдения	290	Общи наблюдения		453

Имаме основание да смятаме, че готовността за плащане е най-силно свързана с броя на членовете в домакинствата и с необходимостта да се работи без отпуски през годината. Това в основни линии е характерно за домакинства със сравнително невисоки доходи и може да се обясни и с обстоятелството, че въпреки представителността на наблюденията картината е доста показателна за големите градове. Културното ни наследство се оценява от обществото въпреки хронично ниските доходи, като очевидно на хората, на които се налага да работят без почивка или имат повече деца, това влияе сравнително по-силно, отколкото на останалите граждани. Тези изводи, разбира се, са доста условни, но са важни при определянето на дадена политика за консервация на историческото наследство и за събиране на средства за това от данъчната политика, за да се разбере в каква степен определено данъчно натоварване може да бъде поето от гражданите.

### **Възможни отклонения на същностната стойност**

Поради естеството на обществената стока “манастири” е очевидна трудността да се намери същностната стойност. Ето защо нашите измервания дават идеята за инструменталната стойност, т.е. тази, която получаваме чрез прилагането на един или друг метод. Естествено това не е единственият метод - подобни проучвания могат да се извършват и чрез други методи, например този на транспортните разходи. Би било полезно подобни инструментални стойности да бъдат сравнявани, което би позволило по-пълно приближаване до същностната стойност.

При извършването на подобни оценки са налице редица фактори, които дават основание да смятаме, че по едни или други причини при някои от анкетираните се наблюдават отговори, отдалечаващи се от същностната стойност на обекта. Кои са тези отклонения?

Първо, това могат да бъдат т. нар. стратегически отклонения (*strategic bias*), с които анкетираният се опитва да влияе на бъдещото решение, т.е. в полза на консервацията на манастирите. Според нас причините за това са няколко:

- Средната и медианата на готовността за плащане е сравнително висока, имайки предвид равнището на доходите. Това може да се дължи на някаква неикономическа мотивация, която е изпусната от регресионния анализ.

- Има известни смущения във връзка с начина, по който се извършва интервюирането. Естествено това е нещо много по-качествено в сравнение с изпращането на въпросника по пощата или интервюиране по телефона, когато анкетираният може много лесно да реагира по схемата “хайде, от мен да мине, казвам да”. Въпреки че изборът на анкетираните е напълно случаен, това в крайна сметка е една аудитория, която се използва за много различни анкетни проучвания. Има основания да се смята, че интервюираните се приспособяват към механизма на анкетиране и дават отговори, които да се харесват. Липсата на опортюнистично в известен смисъл поведение може да бъде източник на стратегически отклонения в готовността за плащане.

Общо взето обаче, едва ли тези отклонения са големи, доколкото установяваме, че икономическата мотивация на готовността за плащане, т.е. равнището на доходите, е безспорен факт (вж. табл. 5). Добавянето на такива променливи като броя на децата в домакинството и необходимостта да се работи без годишна отпуса говори в полза на икономическата мотивация на готовността за плащане. Това не отменя проблема за стратегическите отклонения, но налага допълнителни проучвания за неговото изясняване.

Беше събрана определена информация и за възможните отклонения, породени от начина, по който готовността за плащане може да бъде реализирана на практика. Тези отклонения се наричат механизми (*vehicle bias*), доколкото се пораждат от механизма, по който се набират средствата,

необходими за консервиране. Това може да бъде както директно плащане, така и под формата на определен данък. Във връзка с това интерес представляват следните факти: анкетиранияте, изразили нулева готовност за плащане, които обаче биха плащали повече, ако вместо чрез данъци парите са събирани като дарения, са 65, докато общият брой на поддържащите този начин на събиране на средствата е 197. Събирането на средствата чрез дарения вместо чрез такси е причина за 14 нулеви отговора, докато общият брой на поддържащите този механизъм е 35 човека. Анкетиранияте, изразили независимост на готовността за плащане от посочените два механизма, са 190, от които 59 са изразили нулева готовност за плащане. При това 60 човека са отговорили, че не знаят, а от тях 52 са с нулеви отговори. Това ни кара да смятаме, че механизмите отклонения не са съществени, което дава свобода на данъчните органи при определяне на начина, по който средствата могат да бъдат събирани.

Традиционни за тези проучвания са и информационните отклонения (information biases), свързани с начина, по който се събира информацията. И при тях се използват вече проверени от практиката подходи. За избягване на отклоненията, свързани със началната точка на анкетиранияте, прибягнахме до задаване на некалирани въпроси, т.е. колко са готови на платят анкетиранияте, без да им се дава някаква рамка. Това е добър подход и позволява да се получи общата идея за готовността за плащане, която при последващи проучвания може да се представи на анкетиранияте в скалирана форма, улесняваща отговорите.

Обърнато е сериозно внимание на т. нар. хипотетични отклонения (hypothetical biases), идващи от неразбиране на проблема. По принцип това до голяма степен се дължи на обстоятелството, че за хората подобни проучвания са сравнително нови и начинът, по който се реагира на тях, може да бъде неадекватен. За смекчаване на подобно отклонение сме се опитали да илюстрираме въпросите си със съответните картини, показващи недвусмислено остротата на проблема.<sup>11</sup> До голяма степен това е определено от факта, че на много от въпросите анкетиранияте отговарят с “не зная”, което от своя страна не говори добре за начина, по който е организирано анкетиранияте. Трябва да отбележим също, че отговорите, дадени по този начин, не са малко, като броят им варира отделно за всеки въпрос. Изводите, които сме направили от тези наблюдения, могат да бъдат полезни при организирането на следващите проучвания с използване метода на условната оценка.

В крайна сметка си поставяме въпроса дали при това положение можем да приемем получените данни за достоверни? Като цяло отговорът е положителен. Категорично може да се каже, че въпреки ниските си доходи

---

<sup>11</sup> Интересни илюстрации привежда президентът на “Кастро България” М. Николов на уебсайта на фондацията <http://www.castrobulgaria.hit.bg>

Проучване на готовността за плащане за опазването на културните паметници...

българите уважават историческото наследство, което създава за тях същите ценности, както и за икономиките, характеризиращи се с високи доходи на населението. Очевидна е непреходността на ценностите, създавани от културното наследство и в частност от манастирите, и необходимостта от тяхното опазване и съхраняване за бъдещите поколения.

Допълнителна информация по въпроса може да бъде получена при анализа на мотивацията за готовността за плащане. За тази цел на анкетираните са задавани няколко въпроса, най-същественият от които е свързан с решението за посещаване на предложения хипотетичен пазар. По принцип виждаме, че подобно решение не е лесно, за което свидетелстват множеството нулеви отговори въпреки различните причини за това. За изясняване на този въпрос трансформирахме готовността за плащане, подготвена за Тобит-модела, на дихотомен принцип, т.е. всички положителни отговори получават стойност единица, а всички нулеви си остават на същото положение. Построен беше модел, който поради конструкцията си се нарича Лоджит, и беше повторена същата процедура както и в предния случай. Получените данни са показани на табл. 6.

Таблица 6

Резултати от Лоджит-модел за изследване зависимостта на готовността за плащане (дихотомна променлива) от други социално-икономически показатели

Зависима променлива: WTPD

Метод: ML - Binary Logit

Отборка (приспособена): 1 453

Включени наблюдения: 453 след приспособяване на крайните точки

Конвергенция, получена след 3 итерации

Ковариационната матрица е изчислена чрез вторите производни

Променлива	Коефициент	Стандартна грешка	Z-статистика	Вероятност
INCOME	0.004053	0.007257	0.558540	0.5765
ABROAD	1.314255	0.644981	2.037665	0.0416
CHILDREN	0.355282	0.115311	3.081072	0.0021
HOLIDAY	0.179317	0.269548	0.665252	0.5059
Главна зависима променлива	0.640177	Стандартна грешка на зависимата променлива		0.480479
Стандартна грешка на регресията	0.489218	Инфо-критерии на Akaike		1.353744
Сума на квадр. на остатъка	107.4609	Критерий на Schwarz		1.390088
Лог. на вероятността	-302.6230	Критерий на Hannan-Quinn		1.368064
Средна на лог. на вероятността	-0.668042			
Наблюдения със зависима променлива = 0	163	Общо наблюдения		453
Наблюдения със зависима променлива = 1	290			

Ако сравним резултатите от табл. 5 и 6, ще видим, че няма съществена разлика в мотивацията за готовността за плащане и готовността да се посети хипотетичния пазар и да се закупи стоката. Главна роля за този избор играят два фактора - прекарването на отпуската в чужбина и броят на децата в домакинството, като първият има най-голяма сила. Любопитна е изключително ниската зависимост от доходите, което демонстрира важността на духовните качества на анкетираните за крайния избор. И в двата случая (и при Тобит, и при Лоджит-модел) добавката на променливата, отразяваща наличието на собствена кола, превръща коефициента пред дохода в отрицателен, поради което отхвърляме тази променлива от по-нататъшния анализ.

Необходимо е да се отбележи, че критерий за стратегически отклонения е наличието на неикономически фактори (доколкото може да има такива), влияещи на готовността за плащане като дихотомна променлива. На практика виждаме, че прекарването на отпуската в чужбина и броят на децата в семейството имат много по-силно влияние от дохода. По-голямо е и влиянието на променливата, показваща отсъствието на отпуска през годината. Следователно може да се каже, че при анкетирането са се получили стратегически отклонения, т.е. че с отговорите си анкетираните са се опитвали да повлияят на политическите решения. Наблюденията върху това как се осъществява анкетирането, макар и от професионални анкетьори, навежда на мисълта, че тези отклонения идват именно оттам, т.е. анкетираните са наясно какво е положението и какво би трябвало да бъде и вместо да се концентрират върху готовността за плащане, дават отговори с цел да повлияят на политиката. Същевременно и самият Лоджит-модел не е съвършен и е възможно тези резултати да идват от него. Въпреки това нека напомним, че аналогични резултати се получиха и при използването на Тобит-модела.

Налице са два ефекта, които също изкривяват оценките. Известно е, че често анкетираните изказват готовност за плащане за даден атрибут на стоката, като имат предвид обаче стоката като цяло. Липсата на конкретност в оценката несъмнено поражда отклонения, понеже става дума в крайна сметка за готовност за плащане на дадена стока (манастирите), което е част от цялото културно наследство. И така стигаме логично до два ефекта, формулирани в икономическата литература като подгриващи и закрепващи.

*Подгриващите ефекти (Warm glow effects)* възникват поради факта, че анкетираните винаги формулират готовността си за плащане, поддържайки по-глобални цели, за да се облагодетелстват от това. Например те могат да изразяват по-висока готовност за плащане, като мислят, че това се отнася за цялото културно наследство или изобщо за цялостния културен и стопански живот, което размива истинската стойност на готовността за плащане. Откриването на това отклонение беше възможно благодарение на разпределението на анкетираните, дали отговор на въпроса за мотивацията

за готовността им за плащане "Аз поддържам добрите инициативи, а това е един добър повод". Разпределението на отговорите е, както следва: само 8 от анкетираните са го посочили като първа най-важна причина за декларираната готовност за плащане, а 31 - като втора. Следователно макар и не много голям, този ефект е оказал влияние на оценките на готовността за плащане.

*Закрепващите ефекти (Embedding effects)* създават изкривяващ ефект на готовността за плащане, защото анкетираните са отговорили, имайки предвид не конкретната стока, а цялата група. В нашия случай това означава не просто манастирите, а цялото културно наследство. Явно при такова гласуване се губи стойността на атрибута или конкретния вид стока, което не отразява точно потребителската надбавка, създавана от конкретната стока. Този проблем беше решен с помощта на въпрос, включен в групата на първата и втора най-важни причини за изразената готовност за плащане. Той беше формулиран по следния начин: "Моят отговор отразява готовността ми за плащане за цялото българско културно наследство, а не само за манастирите". 6 анкетираните са посочили този отговор като първа и 24 като втора най-важна причина. Това е сравнително малък процент от общия брой на анкетираните и може да се приеме, че този ефект не е бил голям. В порядъка на критиката обаче би трябвало да се отбележи, че въпросът не е формулиран много коректно и би могъл да заблуди анкетираните със своята имплицитност. Но такъв ефект не се е получил, което още повече потвърждава отсъствието на закрепващи ефекти. Полезно е да се знае, че тези ефекти като цяло са съществени в много изследвания<sup>12</sup> и можем да се радваме, че в нашия случай те са минимални.

\*

От направеното проучване се вижда, че прилагането на методите на условната оценка дори в неустойчива среда дава положителни резултати. Вероятно това се дължи на самия обект на изследване, който има непреходна стойност и не се влияе силно от конюнктурни съображения. В същото време резултатите показват, че деградацията в обществото не е в такива размери, както някои медии, умишлено или не, се опитват да натрапят на общественото съзнание.

За проучване на готовността за плащане като мярка за това как обществото оценява част от културното си наследство беше извършено анкетиране, чиито резултати поради естеството си бяха обработвани по-нататък с различни модели, главно Тобит-модела. Резултатите показаха, че мотивацията за поддържане консервирането на културните ни паметници и в

---

<sup>12</sup> Вж. случаите, описани в *Navrud, S. and R. C. Ready (ed). Valuing Cultural Heritage. Applying Environmental Valuation Techniques to Historic Buildings, Monuments and Artifacts.* Edward Elgar, 2002.



частност на манастирите има по-скоро неикономически, отколкото чисто икономически характер. Реализацията на един план за реставрация и поддържане на манастирите би получила подкрепа от обществото, а имаме всички основания да смятаме, че това се отнася и за цялото културно наследство. Определено влияние оказват такива параметри като прекарване на отпуската в чужбина, работа без никаква годишна отпуска и др. Естествено всяка причина има своите корени, но изводите водят до едно и също - независимо от материалното си положение българските граждани оценяват стойността на манастирите като част от самите себе си и въпреки оскъдните си доходи са готови да отделят част от тях в името на запазване на това наследство. А това е повече от положителен резултат във време, смятано за връх на бездуховността и безверието.

Можем да отидем и по-далече. Оценките са свидетелство за високата стойност на манастирите като източник на нематериални ползи. Как тези ползи наистина могат да бъдат реализирани, е въпрос на избор на една или друга стопанска политика. Тук не се спряхме на такива ползи като индуцирани, косвени и др., чийто стопански ефект е значителен и които са тясно свързани с консервацията и поддържането на манастирите в необходимата физическа форма. В тази връзка би било добре да се финансира една по-цялостно проучване, в което да се обхванат по-мощно както разходите, свързани с реставрацията и поддържането на манастирите, така и всички следващи от това ползи.

Естествено методите, които използвахме, не могат да претендират за перфектност. Установихме и определени отклонения, които, макар и да не са големи, водят до различия между получените и действителните оценки. Като цяло обаче работата ни донесе голямо удовлетворение. То не идва само от удоволствието да се работи с високопрофесионалните английски колеги, но и от гражданите, с които това проучване беше извършено. Впечатляващо е тяхното болезнено отношение към всичко, което се случва около тях. Въпреки тежкото им материално състояние и хилядите разочарования от прехода, тяхната подкрепа за поддържане на културните ни паметници и в частност на манастирите като източник на непреходни ценности несъмнено е висока.

10.X.2004 г.